

Univerzita Karlova
Pedagogická fakulta
Katedra psychologie

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Integrita a sociální desirabilita u hospitalizovaných psychiatrických pacientů

Integrity and social desirability in psychiatric in-patients

Bc. Nikola Minarčíková

Vedoucí práce: doc. PhDr. Marek Preiss, Ph.D.

Studijní program: Psychologie (N7701)

Studijní obor: Psychologie

2018

Odevzdáním této diplomové práce na téma Integrita a sociální desirabilita u hospitalizovaných psychiatrických pacientů potvrzuji, že jsem ji vypracovala pod vedením vedoucího práce samostatně za použití v práci uvedených pramenů a literatury. Dále potvrzuji, že tato práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

Praha, 9. července 2018

Těm, co pomohli,
že tato práce vznikla,
mockrát děkuji.

ABSTRAKT

Tato diplomová práce se věnuje dvěma konstruktům – sociální desirabilitě a integritě. Hlavním cílem této práce je vytvořit rozhovor sloužící jako varianta dotazníkových metod k rozlišení osob s různou mírou integrity a tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání. V teoretické části práce jsou blíže představeny teoretické základy jak sociální desirability, tak integrity. Při představování obou konstruktů je brána v úvahu jejich komplexita, a proto jsou při jejich vymezování využívány přístupy různých autorů. Teoretická část také představuje metody, jejichž cílem je zjišťování tendencí k sociální desirabilitě a zjišťování míry osobnosti integrity. Oba konstrukty jsou také uvedeny do vzájemné souvislosti. V empirické části práce je popsán proces vzniku polostrukturovaného rozhovoru, který byl vytvořen na základě originální české testové baterie Integrita v pracovním prostředí, konkrétně na základě dotazníku Integrita v pracovním a běžném životě a dotazníku zaměřeného na odhalování tendencí k sociální desirabilitě. Vzniklý rozhovor obsahuje celkem 8 otázek, v nichž jsou představeny krátké příběhy. Respondent je žádán, aby posoudil své chování v této situaci a následně také chování druhých lidí. Výzkumu se zúčastnilo 8 pacientů (4 ženy, 4 muži, věk 21 – 61 let) 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví. Bylo zjištěno, že je na základě rozhovoru možné usuzovat na odlišnou míru integrity respondentů, a to díky výpovědím o vlastním chování, užívání mechanismů morálního vyvázání se a preferování externích či interních atribucí.

KLÍČOVÁ SLOVA

Integrita, morální integrita, sociální desirabilita, prosociální chování, morální vyvázání

ABSTRACT

This thesis deals with two constructs – social desirability and integrity. The main aim of this thesis is to create an interview which will allow to distinguish people by their level of integrity and their tendency to respond in a socially desirable manner. The interview can serve as a face-to-face variant of questionnaire methods. Theoretical foundations of both social desirability as well as integrity are presented in the theoretical part of the thesis. Complexity of both constructs is considered. Therefore, approaches of various authors are presented. Methods for assessing socially desirable responding in self-reports as well as integrity are also presented as part of the theoretical section of this thesis. The effects of social desirability on integrity assessment is discussed, as well. In the empirical part of the thesis the development of the semi-structured interview is described. The interview was developed based on original Czech test battery focusing on personal integrity at the workplace. Specifically, questionnaire *Integrita v pracovním a běžném životě* alongside with questionnaire assessing social desirability was used. The semi-structured interview contains a total of eight questions. Each question includes short story, and the respondent is asked to judge his / her behavior in this situation and the behavior of others as well. Eight patients (4 women, 4 men, 21 to 61 years old) from department n. 2 of National Institute of Mental Health participated in the research. The results showed that the semi-structured interview is able to distinguish respondents by their level of integrity. The distinction is possible through respondent's description of their own behavior, usage of moral disengagement and their preferences to make either internal or external attributions.

KEYWORDS

Integrity, moral integrity, social desirability, prosocial behavior, moral disengagement

Obsah

ÚVOD	1
TEORETICKÁ ČÁST	3
1 SOCIÁLNÍ DESIRABILITA	3
1.1 TERMINOLOGIE	3
1.2 VYMEZENÍ SOCIÁLNÍ DESIRABILITY	4
1.2.1 Sociální desirabilita – vlastnost osobnosti či položky?	6
1.3 VÝVOJ KONSTRUKTU SOCIÁLNÍ DESIRABILITY	8
1.3.1 Dvoufaktorový model sociální desirability	10
1.4 MĚŘENÍ SOCIÁLNÍ DESIRABILITY	12
1.4.1 Edwardsova škála sociální desirability	13
1.4.2 Marlowe-Crowne škála sociální desirability	14
1.4.3 Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR)	15
1.4.4 Další způsoby měření	16
1.5 VLIV SOCIÁLNÍ DESIRABILITY	19
2 INTEGRITA	20
2.1 VYMEZENÍ INTEGRITY	20
2.1.1 Filosofické vymezení	20
2.1.2 Psychologické vymezení	22
2.2 MORÁLNÍ INTEGRITA	24
2.2.1 Morální usuzování a jednání	24
2.2.2 Morální vyvážení se	25
2.3 ZJIŠŤOVÁNÍ INTEGRITY OSOBNOSTI	27
2.3.1 Testová baterie – Integrita v pracovním prostředí	30
2.3.2 Slabé a silné stránky testů integrity	32
2.4 INTEGRITA A SOCIÁLNÍ DESIRABILITA	33
2.5 INTEGRITA A PROSOCIÁLNÍ CHOVÁNÍ	35
EMPIRICKÁ ČÁST	37
3 CÍL VÝZKUMU A PŘEDPOKLADY	37
4 METODIKA	38
4.1 PROCEDURA	38

4.2	VÝZKUMNÝ SOUBOR	39
4.3	POUŽITÉ METODY	40
4.3.1	<i>Dotazník Integrita v pracovním a běžném životě a dotazník sociální desirability</i>	40
4.3.2	<i>Rozhovor</i>	41
4.3.3	<i>Prosociální tendence</i>	44
4.4	ZPRACOVÁNÍ DAT	47
4.5	VÝSLEDKY	47
4.5.1	<i>Skupina s nízkou integritou</i>	48
4.5.2	<i>Skupina se střední integritou</i>	54
4.5.3	<i>Skupina s vysokou integritou</i>	59
4.5.4	<i>Porovnání skupin</i>	63
5	DISKUZE	68
6	ZÁVĚR	72
7	SEZNAM POUŽITÝCH INFORMAČNÍCH ZDROJŮ	73

„Já jsem však přesvědčen, že lepší je říkat pravdu než lhát.“

Albus Brumbál (Rowlingová, 2001, s.561)

Úvod

Tato práce se věnuje dvěma konceptům – sociální desirabilitě a integritě. Sociální desirabilita lze zjednodušeně definovat jako tendence ke zkreslování vlastního sebeobrazu tak, že se jedinec snaží působit lépe, než jaký ve skutečnosti je, a to s ohledem na společností uznávané normy (Paulhus, 2002). Integrita je filosoficko-psychologický konstrukt spojený s morálními principy a ctnostmi jako je upřímnost, poctivost, důvěryhodnost, dodržování vlastního slova a povinností, neporušování či neochota porušovat dané zásady, jde především o označení celistvosti osobnosti ve smyslu jednoty mezi chováním a hodnotami (Dudzinski, 2004; Peterson & Seligman, 2004; Schlenker et al., 2009). Pro oba tyto konstrukty je však typické, že nemají jednotnou definici a různými autory jsou pojímány různě. V teoretické části práce jsou proto tyto konstrukty podrobněji představeny s důrazem na různorodost přístupů k jejich vymezení.

Teoretická část začíná vymezením konceptu sociální desirability s využitím definic různých autorů, na které navazuje představení vývoje konstruktu sociální desirability a jeho kontaminujícího vlivu na věrohodnost odpovídání v sebeposuzovacích metodách. Podrobněji je představen vývoj dvoufaktorového modelu sociální desirability od jeho počátků u Wigginsova (1964) rozdělení na Alfa a Gamma faktor až po Paulhusův integrativní model (1984, 2002). Dále jsou představeny specifické a nespecifické metody zaměřené na odhalování tendencí k sociálně žádoucímu odpovídání na sebeposuzovací dotazníky. Na tuto část navazuje představení konstruktu integrity, a to jak z hlediska filosofického, tak psychologického. Blíže je představena morální integrita v souvislosti s vývojem morálního usuzování a jednání. Na to navazuje představení mechanismů morálního vyvážení se, jejichž cílem je zbavit jedince pocitů viny (Bandura, 1991). Po představení konceptu integrity je další část práce zaměřená na to, jaké jsou možnosti při zjišťování integrity osobnosti, jako je například Testová baterie – Integrita v pracovním prostředí, která byla vytvořena na půdě Národního ústavu duševního zdraví (NÚDZ) v Klecanech Terezou Příhodovou, Markem Preissem a jejich dalšími kolegy. Součástí teoretické části práce je také uvedení integrity do souvislosti se sociální desirabilitou a prosociálním chováním.

Empirická část práce je zaměřená na integritu a sociální desirabilitu u hospitalizovaných psychiatrických pacientů a jejím cílem je vytvořit rozhovor, který by mohl soužit jako alternativa dotazníkových metod a na jehož základě by bylo možné

rozlišit osoby s různou mírou integrity. Rozhovor byl vytvořen na základě analýzy dvou dotazníků, které jsou součástí Testové baterie – Integrita v pracovním prostředí. Konkrétně na základě dotazníku Integrita v pracovním a v běžném životě a upraveného dotazníku BIDR-CZ, který je zaměřen na odhalování sociální desirability. V rámci výzkumu bylo provedeno osm rozhovorů s pacienty hospitalizovanými na 2. oddělení NÚDZ s různou mírou integrity osobnosti, konkrétně šlo o 4 muže a 4 ženy ve věku od 21 do 61 let.

TEORETICKÁ ČÁST

1 Sociální desirabilita

1.1 Terminologie

V česky psané literatuře je pojem sociální desirabilita (dezirabilita, deziderabilita) či sociální žádoucnost zmiňován spíše okrajově. Nejčastěji můžeme nalézt zmínky o sociální desirabilitě v publikacích sociální psychologie (např. Hewstone & Stroebe, 2006; Výrost & Slaměník, 2008). Často je toto téma zachycováno v bakalářských a diplomových pracích (např. Figurová, 2007; Francová, 2014; Minarčíková, 2016; Příbáňová, 2014). V českých recenzovaných odborných časopisech se již také objevily studie zaměřené na validizaci dotazníkových metod odhalujících sociálně žádoucí styl odpovídání (Minarčíková et al., 2017; Preiss & Mačudová, 2013).

Zatímco v českém jazyce je používaná terminologie poměrně jednotná (sociální žádoucnost / desirabilita / dezirabilita / desiderabilita), v anglickém jazyce je více rozmanitá. Nejběžněji používaný je pojem *social desirability* či pouze *desirability*. V dalším používaném termínu je zdůrazňován fakt, že je sociální desirabilita nejčastěji používána pro označení odpověďového stylu – *social desirable responding* (sociálně žádoucí odpovídání), *social desirability response bias* či pouze *social desirability bias* (sociálně žádoucí zkreslení odpovídání). Mezi další pojmy, pod kterými je možné nalézt výzkumy týkající se sociální desirability, patří také např. *self-enhancement* (sebezlepšování), *response bias* (zkreslování odpovídání), *overclaiming* (přehánění).

Z výše uvedeného vyplývá, že v anglickém jazyce je používaná terminologie mnohem rozmanitější než v českém jazyce. To s sebou nese výhody i nevýhody. Již použitím jednoho z možných pojmů mohou autoři deklarovat svůj přístup k sociální desirabilitě. Jednotlivé pojmy totiž zdůrazňují jiné aspekty sociální desirability a různě širokou oblast zájmu. Na druhou stranu tato terminologická nejednotnost ztěžuje vyhledávání a orientaci v daném tématu. V českém jazyce je terminologie sjednocenější, nicméně autoři jsou ochuzeni o možnost odlišení obsahu pojmu.

1.2 Vymezení sociální desirability

Existuje mnoho různých definic sociální desirability a vymezení pojmu se mezi jednotlivými autory liší. Jak již bylo naznačeno dříve, autor již výběrem používaného pojmu může poukázat na své pojetí sociální desirability. Nicméně vzhledem k šíři pojmu a jevů, které pod sebou může zahrnovat, a také různorodosti operacionalizací, je žádoucí, aby byl pojem v úvodu výzkumné zprávy definován. K tomu však vždy nedochází. Téměř by se dalo říci, že v anglickém jazyce je pojem definován poměrně zřídka, často je čtenářům předkládán jako pojem známý, se kterým se dále pracuje.

Již z následujícího výčtu definic je patrná nejednotnost pojetí. Předkládané definice jsou sloučeny do hierarchie podle jejich obecnosti – sociální desirabilita, *response bias* (zkreslování odpovědí), *social desirability bias*, *social desirable responding*.

Za nejobecnější je možné považovat pojem **sociální desirabilita**, jehož definice můžeme nalézt i v knihách v českém jazyce. Nejstručnější zmínku je možné nalézt v knize *Sociální psychologie* od Výrosta a Slaměníka (2008), kde je zmiňována v souvislosti s atribučními procesy. „Za sociálně žádoucí označujeme jednání zaměřené k získání souhlasu a odměn od jiných lidí,“ (Výrost & Slaměník, 2008, s. 187).

Podrobnější definici sociální desirability je možné nalézt v knize *Sociální psychologie* od Hewstona a Stroebe (2006): „Sociální deziderabilita znamená, že probandi usilují o to, aby se prezentovali v pozitivním světle, tudíž zpravidla referují zdrženlivě o strachu, úzkosti, prožívané nenávisti či o předsudcích, případně o jakémkoli jiném projevu či pocitu, který by podle jeho názory mohl být vnímán negativně. Podobně si hlídají i projevy chování, aby tzv. nedělali špatný dojem,“ (Hewstone & Stroebe, 2006, s. 127–128).

V základní definici sociální desirability se zahraniční autoři shodují v tom, že jde o tendenci jedince popírat sociálně nežádoucí chování či osobnostní vlastnosti a přiznávat se k těm, které se jeví jako sociálně žádoucí (tzn. odpovídající sociálním normám) (Ganster et al., 1983; Phillips & Clancy, 1972; Randall & Fernandes, 1991).

Podle těchto definic je tedy možné dívat se na sociální desirabilitu jako na termín zahrnující širokou škálu chování a jednání jedince, jež slouží k tomu, aby vyhovoval tomu, co je ve společnosti žádoucí. Může jít tedy jak o koupi módních věcí, tak o zakrývání nežádoucího chování jako je např. jízda vyšší než povolenou rychlostí.

Zkreslování odpovědí (*response bias*) je systematická tendence odpovídat na položky v dotaznících způsobem, který interferuje s přesným podáváním informací o sobě samém (Paulhus, 2002). **Sociálně žádoucí odpovídání** (*social desirable responding*) či **sociálně žádoucí zkreslování odpovídání** (*social desirability response bias*) je užší vymezení sociální desirability jako odpověďového stylu.

Pojem sociálně žádoucí odpovídání je nejčastěji používán v souvislosti se zkreslenou sebe prezentací v sebe posuzovacích dotaznících (Paulhus & Trapnell, 2008). Jedná se tedy o snahu „vypadat dobře“ z hlediska převládajících společenských norem při odpovídání na konkrétní položku dotazníku (Krumpal, 2013).

Callegaro (2008, s. 825) definuje sociálně žádoucí odpovídání jako tendenci některých respondentů odpovídat způsobem, o kterém se domnívají, že je sociálně přijatelnější než jejich pravdivá odpověď. Chtějí se tak vyhnout negativnímu hodnocení a ukázat se v příznivějším světle. Výsledkem této strategie je nadhodnocování sociálně žádoucího chování či postojů a podhodnocování chování či postojů sociálně nežádoucích.

V knize *Psychologická diagnostika dospělých* se Svoboda (2010) k sociální desirabilitě jako k odpověďovému stylu vyjadřuje následovně: „*Nejpodstatnější výhradou vůči dotazníkům je možnost záměrného zkreslení výsledků pro subjekt žádoucím směrem. Vyšetřovaná osoba se může snadno nadhodnocovat a jevit se tak ve společensky příznivějším světle,*“ (Svoboda, 2010, s. 223).

Pravděpodobně nejdetailněji rozpracoval sociální desirabilitu jako odpověďový styl Delroy L. Paulhus. Podle něj jde o individuální tendenci prezentovat sám sebe v pozitivním světle (Paulhus, 2017). Tyto tendence spojuje s disimulací, přičemž vysoké skóre v dotaznících zaměřených na zjišťování sociální desirability vyvolávají obavy ohledně odpovědí na jiné dotazníky (Paulhus, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008).

Crowne a Marlowe (1960, s. 354) definují pro potřeby své škály sociální desirability jako potřebu jedince odpovídat společností schvalovaným způsobem. Podle jejich pojetí je sociálně žádoucí chování takové, které je společností přijímáno a schvalováno, ale zároveň je relativně nepravděpodobné, že se objeví. Například je v jejich škále jako sociálně žádoucí považována odpověď pravda na položku „*Před volbami důkladně zkoumám odbornou kvalifikaci všech kandidátů*“.

Jedním z nejznámějších a nejvíce používaných dotazníků, který má v sobě zahrnutý škály postihující tendence k sociální desirabilitě, je Minnesotské multifázový

dotazník osobnosti (MMPI). Jde především o L-škálu, která je definována takto: „Škála posuzuje postoje a praktiky, jež jsou kulturně chvályhodné, ale ve skutečnosti jsou nalézány pouze u nejsvědomitějších osob. Zahrnuje oblasti odmítnutí málo významných nepoctivostí, agrese, špatných myšlenek a slabosti charakteru,“ (Netík, 2013, s. 27). Podobně mají i jiné osobnostní dotazníky zahrnuty škály sociální desirability, např. Eysenckův osobnostní dotazník (EOD) obsahuje L-škálu, či pátá revize Cattellova dotazníku 16PF obsahuje škálu vytváření dobrého dojmu (impression management) (Svoboda, 2010).

Z výše zmíněného je patrné, že definice sociální desirability nejsou jednotné a zabývají se různými aspekty. Když se tyto informace pokusíme shrnout, dojdeme k tomu, že sociální desirabilita je tendence prezentovat se v příliš pozitivním světle, přičemž tento způsob sebe prezentace interferuje s pravdivým podáváním informací o sobě samém. Jedinec se snaží před druhými udělat dobrý dojem z hlediska společenských norem a z toho důvodu zakrývá veškeré projevy či pocity, které by mohly být hodnoceny negativně. Jedinec tak prezentuje informace či chování, které je společností přijímáno a schvalováno, ale zároveň je velmi nepravděpodobné, že se objeví, protože se vyskytuje jen u těch nejsvědomitějších osob.

1.2.1 Sociální desirabilita – vlastnost osobnosti či položky?

Philips a Clancy (1972) upozorňují na důležitou skutečnost, kdy z užívání výše zmíněných pojmů není patrné, zda jsou pojímány jako vlastnost osobnosti, jako kvalita jednotlivých položek sebesposuzovacích dotazníků, případně jako styl odpovídání na sebesposuzovací dotazníky (Paulhus, 2017).

Zatímco Edwards (1957), jeden z průkopníků výzkumu sociální desirability, ji chápe pouze jako vlastnost testové položky. Sociální žádoucnost je tak podle něj ovlivněna specifickou charakteristikou testové položky. Podle Edwardse (1957) se mohou jednotlivá tvrzení obsažená v dotazníku a odpovědi na ně pohybovat na kontinuu od sociální žádoucnost (tvrzení hodnocené společností pozitivně) po sociální nežádoucnost (tvrzení hodnocené společností negativně, např. krádež, lhaní). Osoby, které mají sklon souhlasit s vysoce žádoucími položkami a popírají položky nežádoucí, tak mají pravděpodobně tendenci odpovídat spíše na základě žádoucnosti položky než na základě pravdivosti položky.

Tyto úvahy dále rozvíjeli Crowne a Marlowe (1960), kteří tvrdí, že na sociální desirabilitu je možné pohlížet buď jako na chování v průběhu testové situace, nebo jako na vlastnost položky.

Sociální desirabilita jako vlastnost osobnosti je často popisována jako potřeba sociálního uznání, souhlasu (*need for social approval*), zatímco jako vlastnost testové položky je vázána na žádoucnost daného rysu (Randall & Fernandes, 1991). Na základě tohoto rozlišení je možné rozdělit metody zjišťování sociální desirability. Zatímco dotazník BIDR či Marlowe-Crowne škálu je možné zařadit k těm, které měří sociální desirabilitu jako vlastnost osobnosti, Edwardsova škála sociální desirability vychází z předpokladu, že je sociální desirabilita vlastností položky (Edwards, 1957; Randall & Fernandes, 1991).

V souvislosti s těmito úvahami je důležité zmínit, že někteří respondenti skutečně dosahují vysokého skóre v metodách zjišťujících sociální desirabilitu, protože přehánějí své pozitivní vlastnosti, zatímco někteří respondenti dosahují vysokých skóre, jelikož jsou skutečnými nositeli těchto pozitivních vlastností (McCrae & Costa, 1983; Paulhus, 2017). To patří k jedné z nejčastějších kritik metod odhalujících tendence k sociální desirabilitě.

Callegaro (2008) zmiňuje dokonce čtyři možná pojetí sociální desirability jako:

- 1) *Kulturní charakteristika* – sociální desirabilita je ovlivněna mírou vlivu skupinou či kulturou akceptovaných norem a chování.
- 2) *Osobnostní charakteristika* – podle tohoto pojetí je sociální desirabilita stabilní charakteristika jedince, díky které mají někteří lidé vyšší potřebu vyhovět sociálním normám a tedy větší předpoklady k podléhání sociálně žádoucímu odpovídání a tendencím popisovat se v pozitivnějším světle (Gittelman et al., 2015). Podle dalších autorů je tendence k sociální žádoucnosti ovlivněna také dalšími vlastnostmi osobnosti jako je emoční stabilita či integrita (Tracey, 2016).
- 3) *Způsob sběru dat* – sociální desirabilita je ovlivněna způsobem či metodou sběru dat a situačními podmínkami. Větší sklony k odpovídání sociálně žádoucími stylem je přítomná při face-to-face rozhovorech než při vyplňování dotazníků. Také situační podmínky jako důležitost výsledku, vědomí toho, jak bude test použit či znalost požadavků, které je potřeba naplnit, ovlivňují tendence k sociální desirabilitě (Tracey, 2016). Např. účastníci výběrového řízení k ní mají vyšší sklony (Bing et al., 2011).

- 4) *Charakteristika položky* – způsob, jakým je položka položena, její formulace a použitá slova, ovlivňuje to, jakým způsobem na ni respondent odpoví. Vliv může mít také formátování a pořadí jednotlivých položek v dotazníku (Gittelman et al., 2015). Jde například o rozdíl v tom, v jakém mluvnickém čase je položka položena a zda je použit kondicionál (např. udělal jsem a udělal bych).

Mnoha autorům tedy bylo jasné, že přistupovat k sociální desirabilitě jako k jednodimenzionálnímu konstrukt, je nemožné. Proto byla pozornost věnována rozvoji konstrukt sociální desirability a rozkrývání jeho pozadí, a to především za pomoci faktorové analýzy. Účelem rozpracování teoretických základů sociální desirability bylo zvýšení konstruktové validity. Konstruktová validita značí schopnost testu měřit teoretický pojem, pro který byl test určen (Urbánek et al., 2011). Čím lepší má pojem teoretické pozadí, tím větší je konstruktová validita.

1.3 Vývoj konstrukt sociální desirability

Jak již bylo zmíněno dříve, jedním z autorů, který se tématu sociální desirability dlouhodobě věnuje, je také Delroy L. Paulhus, který působí jako profesor na University of British Columbia v Kanadě. V několika svých článcích se Paulhus obšírněji věnuje dosavadnímu vývoji operacionalizace sociální desirability a pokouší se v nich také o vytvoření integrovaného konstrukt sociální desirability (Paulhus, 1984, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008).

Kontaminujícího vlivu sociální desirability na výsledky sebesupozovacích dotazníků si všimlo mnoho výzkumníků, nicméně přístupy jednotlivých autorů k operacionalizaci sociální desirability se navzájem liší. Díky tomu jsou někteří autoři k samotnému konstrukt sociální desirability skeptičtí, není totiž jasné, jakým způsobem může nejasně definovaný konstrukt kontaminovat výsledky (Paulhus, 2002).

Paulhus ve svých článcích velmi podrobně představuje vývoj konstrukt sociální desirability se všemi historickými kořeny a s mnoha odkazy na nejrůznější zdroje. Pro zjednodušení budou dále využívány především jeho přehledové články. Paulhus (Paulhus, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008) rozlišuje 3 základní přístupy k interpretaci sociální desirability – 1. minimalistický konstrukt, 2. propracovaný konstrukt, 3. konstrukt založený na věrohodnosti (*accuracy*).

Minimalistický konstrukt se vyznačuje minimálním teoretickým propracováním konstruktů sociální desirability a jeho přímočarou operacionalizací. Výzkumně bylo k sociální desirabilitě přistupováno tak, že byly sesbírány sociálně žádoucí odpovědi na velký počet položek a ty, které byly vyhodnoceny jako ty nejvíce sociálně žádoucí, byly použity pro vytvoření dotazníku pro měření sociální desirability. Takto vznikla např. Edwardsova škála sociální desirability (Edwards, 1957). Další výzkumnou metodou je hraní rolí (*role playing*) (Wiggins, 1964). Při této metodě vyplňují respondenti dotazník pod dvěma podmínkami – vytvořte dobrý dojem (*fake good*) a odpovídejte upřímně (*straight take*). Tyto přístupy vykazovaly malou interkorelaci. Nicméně na jejich základě se začal zkoumat vliv přehánění na sociálně žádoucí odpovídání (Paulhus, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008).

Další přístup se již vyznačuje **propracovaným konstruktem** sociální desirability. Položky v dotaznících začaly být konstruovány tak, aby na jejich základě bylo možné odlišit ty, kteří odpovídají upřímně, od těch, kteří mají tendence odpovídat více sociálně žádoucím stylem. Do těchto metod je tedy již zakomponováno přehánění. Na základě tohoto přístupu vznikla Marlowe-Crowne škála sociální desirability (Crowne & Marlowe, 1960). Položky do této škály byly vytvořeny tak, aby zahrnovaly chování, které je sice společností žádané a uznávané, ale zároveň je málo pravděpodobné, že se u někoho objeví. Zahrnuje také běžné lidské prohřešky, které jsou-li popírány, značí právě tendenci k sociální desirabilitě (Paulhus, 2002).

Konstrukt založený na věrohodnosti (*accuracy*) je založen na důvěře ve výpovědi respondenta. Výsledky respondenta jsou považovány za věrohodné. Pokud někdo dosahuje vysokých skóre, pak je chápán jako skutečný nositel těchto žádoucích charakteristik (Paulhus, 2002). Nicméně jen málo autorů je ochotno tuto pozici přijmout (Paulhus & Trapnell, 2008).

Zdá se však, že metody jako Edwardsova škála sociální desirability či Marlowe-Crowne škála sociální desirability zachycují kombinaci obojího – jak zkreslování, tak přesnou sebe prezentaci (Paulhus & Trapnell, 2008). Díky tomu vznikla myšlenka, že je sociální desirabilitu možné nalézt ve dvou odlišných formách a tato domněnka byla také potvrzena faktorovou analýzou (Paulhus, 1984; Paulhus & Trapnell, 2008).

1.3.1 Dvoufaktorový model sociální desirability

V mnoha studiích bylo využito faktorové analýzy k tomu, aby bylo odhaleno, z jakých faktorů se sociální desirabilita skládá. Nejčastěji byly nalezeny faktory dva (Paulhus, 1984). Dvoufaktorové pojetí sociální desirability rovněž prošlo vývojem a jeho rozvoji se věnovalo mnoho autorů. Tyto faktory byly různými autory různě pojmenovávány a jejich definice se mírně liší.

Za první obecně přijímané rozdělení je považováno Wigginsovo (1964) rozlišení. Wiggins (1964) provedl faktorovou analýzu třiceti dotazníků zaměřených na sociálně žádoucí odpověďový styl, přičemž z pěti identifikovaných faktorů se k sociální desirabilitě nejvíce vážou **faktory Alfa a Gama** (Paulhus, 1984). **Faktor Alfa** označuje jako sociální desirabilitu a nejvíce byl zastoupen v Edwardsově škále sociální desirability nebo K škála z MMPI-2. Tento faktor se vyznačuje tím, že jedinec nereferuje o své patologii, o svých negativních vlastnostech. **Faktor Gama** označuje za faktor lhaní a je charakterizován potvrzováním žádaných, ale neobvyklých vlastností. Nicméně za zmínku stojí také další faktory, které se např. týkají tendence odpovídat na položky ne, či vědomého vytváření dobrého dojmu. Tento faktor odpovídá L-škále z MMPI-2.

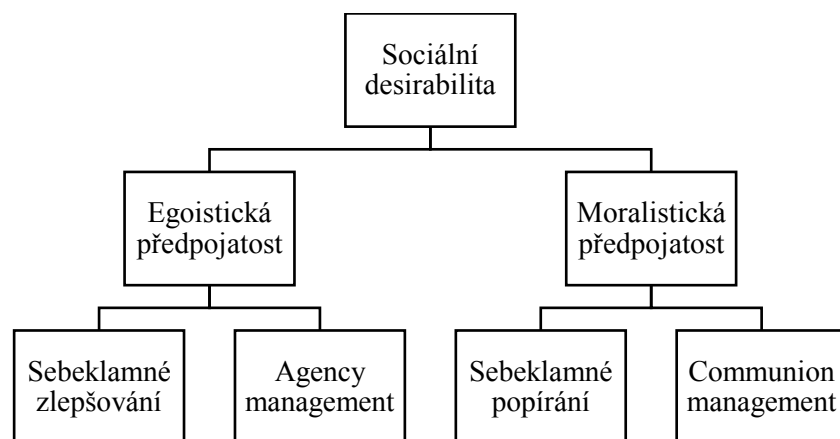
Damarin a Messick (Damarin & Messick, 1965; Messick, 1987) rozlišují dva druhy sociálně žádoucího odpovídání – **autistické zkreslování** (*autistic bias*) a **propagandistické zkreslování** (*propagandistic bias*). **Autistické zkreslování** je dle jejich názorů spíše nevědomé a jde o obranné zkreslení sebeobrazu. Tento faktor je dle autorů významově podobný Wigginsově (1964) Alfa faktoru. A bývá spojován se sebevědomím a ego-resiliencí. **Propagandistické zkreslování** je naproti tomu vědomá snaha o vytváření žádaného sebeobrazu. Tento faktor je spojován se snahou získat sociální uznání a lhaním.

Sackeim a Gur (1979) rozdělili sociální desirabilitu na *self-deception* (sebeklam) a *other-deception* (klamání druhých). Pro jejich měření vytvořili na základě psychodynamické teorie Self-deception dotazník a Other-deception dotazník. Při vytváření Self-deception dotazníku autoři vycházeli z předpokladu, že se u každého jedince vyskytují agresivní a sexuální myšlenky, které jsou ale často odmítány (např. Přemýšlel/a jste někdy o tom, že někoho zabijete?) (Paulhus, 2002). Dotazník obsahuje 20 otázek, které zjišťují četnost či intenzitu daného chování na sedmi bodové stupnici, hodnocení položky číslem 1 nebo 2 je považováno za sebeklamné (Sackeim & Gur, 1979). Other-deception dotazník se skládá z 20 pozitivně formulovaných položek

zaměřených na takové žádoucí chování, které nepodléhá sebeklamu. Pokud respondent ohodnotí položku číslem 6 nebo 7, má jít o vědomé klamání ostatních (Sackeim & Gur, 1979).

Tyto přístupy se dále pokusil integrovat Paulhus (1984, 2002). Z velké části zachoval pojetí Sackeima a Gura (1979) a vypůjčil si jejich pojem **sebeklam** (self-deception) a pojem other-deception (klamání druhých) přejmenoval na **impression management** (řízené utváření dojmů). Tendence prezentovat se na veřejnosti v pozitivním světle může být nejen snahou o klamání druhých, ale také přirozenou součástí osobnosti (Paulhus, 2002). Paulhus a jeho tým se pak zaměřil na vytváření nového nástroje měřícího sociální desirabilitu. V rámci dalších výzkumů byla také provedena faktorová analýza, kterou bylo odhaleno, že sebeklam v sobě zahrnuje dvě složky – zlepšování (*enhancement*, tzn. podporování pozitivních aspektů) a popírání (*denial*, tzn. popírání negativních vlastností). Na základě tohoto rozlišení vznikl dotazník BIDR (*Balanced Inventory of Desirable Responding*) (Paulhus, 1984, 1991, 2002), který v současnosti patří k nejpoužívanějším dotazníkům odhalujícím sociálně žádoucí odpověďový styl (Paulhus & Trapnell, 2008).

Paulhus pak se svými kolegy v rozvoji konstruktů sociální desirability dále pokračoval a ukázalo se, že původní rozdělení na sebeklam a impression management není dostatečné, protože původní faktory Alfa a Gama jsou těmito dvěma pojmy pokryty jen částečně (Paulhus, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008). Vytvořili tak model složitější. Při vytváření nového modelu vycházel z předpokladu, že faktory Alfa a Gama jsou vlastnostmi osobnosti a každý z faktorů v sobě zahrnuje jak sebeklam, tak impression management. Faktor Alfa je v modelu zastoupen **egoistickou předpojatostí** (*egoistic bias*), která značí nerealisticky pozitivní sebe-percepci v rysech jako nebojácnost, intelekt, kreativita. Faktor Gama je v modelu pojmenován **moralistická předpojatost** (*moralistic bias*) a označuje tendenci popírat negativní vlastnosti a dělat ze sebe „svatoušku“. Model je znázorněn na Obrázku 1.



Obrázek 1 Paulhusův dvoufaktorový model

K popisu spíše nevědomé tendence k sociální žádoucnosti zůstal zachován pojem sebeklam a jeho rozdělení z původního modelu na zlepšování a popírání. Pro detailnější dělení vědomých tendencí, které byly dříve zastoupeny pojmem impression management, byly použity pojmy *agentic* a *communal*, které pocházejí od Bakana (1966). Nejjednodušeji se dají pojmy *agentic* a *communal* vysvětlit jako „*getting ahead*“ (uspět) a „*getting along*“ (vycházet spolu). *Agentic* je tedy zaměření více individuální, zaměřené na úspěch, přeceňování vlastní hodnoty, zatímco *communal* je kolektivní, orientované na spolupráci, svědomitost a ukazování co nejméně sociálních odchylek (Bakan, 1966; Minarčíková, 2016; Paulhus, 2002; Paulhus & Trapnell, 2008). Agency management je vědomá tendence chvástat se a propagovat své kompetence, nebojácnost, inteligenci. Tato tendence je nejčastěji vidět u účastníků výběrového řízení. Communion management značí vědomou tendenci zmenšovat své chyby a nedostatky (Paulhus, 2002).

Podle Paulhuse (2002) v sobě všechny čtyři typy sociální desirability zahrnují jakýsi odklon od reality projevující se ve zkreslování odpovídání a své sebereprezentaci. Je tedy potřeba čtyř různých měřících metod pro pokrytí celého konstruktů sociální desirability. Přičemž Paulhus (2002) upozorňuje na to, že je jednodušší zachytit sebeklam, který je více vázán na osobnostní rysy než impression management, jež má mnoho zdrojů a je velmi silně ovlivněn požadavky situace.

1.4 Měření sociální desirability

Specifických metod ke zjišťování sociálně žádoucího odpovídání existuje mnoho. V této kapitole bude představena Edwardsova škála sociální desirability (SDS) (Edwards, 1957), která je považována za vůbec první takto zaměřenou specifickou metodu. Dále Marlowe-Crowne škálu sociální desirability (MCS) (Crowne & Marlowe, 1960), která

byla a stále zůstává jednou z nejpoužívanějších metod a má vytvořený svůj český překlad (Přibáňová, 2014). Novější metodou, která postupně nahrazuje MCS, je Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR, Dotazník žádoucího stylu odpovídání), jehož autorem je Paulhus (1984, 1991). Tento dotazník má svou validizovanou českou verzi (Preiss & Mačudová, 2013).

Dále budou představeny další možnosti, jak zjišťovat tendence k sociálně žádoucímu odpovídání. Mezi tyto metody patří např. měření času potřebného na odpovídání (Holden et al., 1992), kruegerova metoda (Krueger, 1998) či technika přehánění (overclaiming) (Paulhus & Bruce, 1990), u níž byly provedeny první kroky k vytvoření její české mutace (Minarčíková, 2016; Minarčíková et al., 2017).

1.4.1 Edwardsova škála sociální desirability

Jedním z pionýrů výzkumu sociální desirability je Allen L. Edwards (Paulhus, 2002). Edwards se zabýval vztahem mezi tím, jak je z hlediska společenských norem hodnocena položka v dotazníku a pravděpodobností, že na ni respondent odpoví pravdivě (Phillips & Clancy, 1972). Za tímto účelem sesbíral odpovědi na 150 položek, které vycházely ze Škály manifestní úzkosti a L, K a F škál dotazníku MMPI. Respondenti byli instruováni, aby na položky odpovídali sociálně žádoucím stylem. Ze 79 položek, na kterých se respondenti ve svých odpovědích shodli, sestavil v roce 1953 Social Desirability Scale (SDS, Škála sociální desirability). Podle Edwardse (1957) byly vybrány ty položky, na které odpověď ano nebo ne jistě značí sociálně žádoucí odpověď. Později byl dotazník analyzován a z původních 79 položek bylo vybráno 39, které nejlépe diferencovaly mezi skupinou s vysokými sklony k sociálně žádoucímu odpovídání a skupinou s nižšími sklony (Edwards, 1957).

Na základě svých výzkumů přišel Edwards (1957) s myšlenkou, že míra tendence odpovídat sociálně žádoucím stylem je stabilní osobnostní charakteristikou a odpovídá-li takto respondent u jednoho sebesuzovacího dotazníku, odpovídá tak i u jiných sebesuzovacích metod. Edwardsovy myšlenky a SDS se staly inspirací mnoha dalším autorům. Metody vzniklé později jsou již však téměř výhradně složené z originálně vytvořených položek.

1.4.2 Marlowe-Crowne škála sociální desirability

David Marlowe a Douglas P. Crowne vytvořili svou škálu v roce 1960 (Crowne & Marlowe, 1960). Jejich škála je již mnohem propracovanější než SDS, kterou autoři kritizovali pro nedostatečnou schopnost rozlišovat, zda jedinec odpovídá sociálně žádoucně, nebo zda pouze postrádá daný patologický příznak (např. položka týkající se neklidného spánku). Bylo tedy jasné, že vycházet z MMPI nemohou. Vytvořili tak set položek, které nezahrnují žádné patologické rysy a zaměřují se na chování, které je společností sice žádané, ale zároveň je nepravděpodobné, že se objeví, nebo na chování, které je nežádoucí a společností odmítané, nicméně objevuje se často (Crowne & Marlowe, 1960; Příbáňová, 2014; Randall & Fernandes, 1991).

Původní seznam 50 položek byl dán několika respondentům, kteří je měli ohodnotit na základě pravdivosti při sociálně žádoucí instrukci. Takto bylo vybráno 36 položek, na kterých se tito respondenti shodli. Další tři položky byly odebrány následující statistickou analýzou. Výslednou MCS tedy tvoří 33 položek (Crowne & Marlowe, 1960). 18 položek je zaměřeno na nepravděpodobné sociálně žádoucí chování (např. „*Před volbami důkladně zkoumám odbornou kvalifikaci všech kandidátů.*“) a 15 položek na pravděpodobné nežádoucí chování (např. „*Občas mě rozčiluje, když není po mém.*“). Respondent má u každé z položek rozhodnout, zda je pro něj pravdivá či nepravdivá. Bod získává, označí-li sociálně žádoucí položku jako pravdivou a sociálně nežádoucí položku jako nepravdivou. Čím vyšší skóre respondent získá, tím větší je jeho tendence odpovídat sociálně žádoucně (Příbáňová, 2014).

Marlowe a Crowne (1960) metodu ověřovali na 39 (19 žen; průměrný věk 24,4 let) vysokoškolských studentech. Škála vykazovala vysokou vnitřní konzistenci (0,88 KR-20). Test-retest reliabilita po měsíci vykazovala vysokou korelaci ($r = 0,89$). Dalšího výzkumu se zúčastnilo 120 studentů. V tomto výzkumu se autoři zaměřili na korelační analýzu s Edwardsovou SDS a škálami MMPI. MCS signifikantně korelovala s SDS ($r = 0,35$, $p < 0,01$). MCS koreluje s jednotlivými škálami MMPI méně než SDS. MCS vykazovala střední korelace se škálami K ($r = 0,40$, $p < 0,05$), L ($r = 0,54$, $p < 0,01$), F ($r = -0,36$, $p < 0,05$) a z klinických škál se škálou Psychopatická odchylka a Schizofrenie, zatímco SDS vysoce korelovala se škálami K ($r = 0,65$, $p < 0,01$), F ($r = -0,61$, $p < 0,01$) a dále s téměř všemi klinickými škálami. To dle autorů dokazuje jejich plán vytvořit škálu nezávislou na patologii.

V následujících výzkumech se nicméně ukazuje, že MCS je spíše schopno zachytit potřebu sociálního uznání či sociálního souhlasu (*need for approval*). Vysoké skóre v tomto dotazníku může být interpretováno jako snaha vyhnout se sociálnímu nesouhlasu (*disapproval*). MCS je tedy používáno nejen k detekci disimulace v dotaznících, ale také jako metoda měřící tento osobnostní konstrukt (Paulhus & Trapnell, 2008; Randall & Fernandes, 1991).

Využívání této škály již však v současnosti díky vzrůstajícímu počtu poznatků o multidimenzionalitě sociální desirability není doporučováno, jelikož od sebe neodděluje ani základní dva faktory – impression management a sebeklam (Randall & Fernandes, 1991; Tracey, 2016).

1.4.3 Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR)

V současnosti zřejmě nejpoužívanější metodu měření sociální desirability vytvořil již několikrát zmíněný Delroy L. Paulhus (Paulhus, 1984). První verze tohoto inventáře vznikla v roce 1984, revidovaná verze 6 je pak užívaná od roku 1988 (Paulhus, 1991).

Verze 6 je volně přístupná a doporučena především pro výzkumné užití. Komerční verze dotazníku se nazývá BIDR-7 vydavatelem nazývané také jako Paulhus Deception Scale (PDS) (Paulhus, n.d.). BIDR-7 se od BIDR-6 liší pouze nepatrně. Jednou ze změn je používání nejen skóre za jednotlivé škály, ale také zavedení celkového skóre (Lanyon & Carle, 2007).

Při vytváření dotazníku vycházel Paulhus (1991, 2002) z dělení sociální desirability na sebeklam (*self-deception*) a vytváření dobrého dojmu (*impression management*). Zatímco impression management je vědomě řízená snaha prezentovat se v lepším světle, sebeklam je tendence nevědomá. Přičemž sebeklam, jak již bylo zmíněno dříve, v sobě zahrnuje zlepšování (*enhancement*) a popírání (*denial*). Dotazník BIDR zahrnuje 20 položek zaměřených na sebeklamné zlepšování (*self-deception enhancement*, SDE) a 20 položek orientovaných na impression management (IM). Položka ze škály SDE je např. „*Mám svůj osud pevně v rukou.*“ Výrok ze škály IM je např. „*Nikdy nenadávám.*“ Ke každé položce se respondent vyjadřuje na 7 bodové škále, kde 1 značí „*Není to pravda*“, 4 je „*Částečně pravda*“ a 7 značí „*Naprostá pravda*“.

Českou verzi dotazníku autoři pojmenovali Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR-CZ) (Preiss & Mačudová, 2013). Výzkumu se zúčastnilo 189 osob, nicméně analyzováno bylo nakonec 150 osob (63 % žen), jejichž průměrný věk byl 43,6 let

(SD = 17,6 let). Dle jejich výzkumu má dotazník BIDR-CZ dobré psychometrické vlastnosti pro použití jak ve výzkumu, tak v klinické praxi.

Výsledky SDS, MCS a BIDR jsou spolu v rámci výzkumů často porovnávány. Příkladem je i výzkum Bensch et al. (2017). Výzkumu se zúčastnilo 798 studentů (572 žen, průměrný věk 24,9) jedné německé univerzity. Respondentům byla zadána obsáhlá baterie dotazníkových metod, z nichž několik se týkalo sociální desirability – BIDR, L škála z MMPI, SDS, MCS (autoři výsledky rozdělují na dva faktory). Výsledná korelační matice je zobrazena v Tabulce 1. Malá až střední výše korelačních koeficientů může napovídat, že jsou jednotlivé metody zaměřené na odhalování tendencí k sociální desirabilitě postaveny na odlišných konceptualizacích a jejich výsledky jsou spíše odlišné. Mohou tedy měřit odlišné aspekty sociální desirability. Podobné úvahy byly potvrzeny i dřívějšími výzkumy např. Lanyon & Carle, 2007; Paulhus, 1984; Randall & Fernandes, 1991.

	1	2	3	4	5
1 SDS	--				
2 MCS – faktor žádoucího chování	-0,22*	--			
3 MCS – faktor odmítání nežádoucího chování	0,47*	-0,20*	--		
4 BIDR – SDE	0,36*	<0,01	0,34*	--	
5 BIDR – IM	0,11*	0,03	0,21*	0,26*	--
6 L škála MMPI	0,32*	-0,29*	0,52*	0,25*	0,11*

* $p < 0,05$

Tabulka 1 Korelační matice Bensch et al. (2017)

1.4.4 Další způsoby měření

Kromě tradičních výše zmíněných dotazníkových metod byly různými autory vyvinuty také odlišné přístupy zjišťování tendencí k sociální desirabilitě. Tyto metody nejsou používány tak frekventovaně jako MCS či BIDR a díky tomu nejsou tolik propracované, nicméně jde o další platné přístupy k operacionalizaci sociální desirability (Paulhus & Trapnell, 2008). Zmíněna bude metoda měření času (Holden et al., 1992), srovnávání s vnějším kritériem (Paulhus & Trapnell, 2008), Kruegerova metoda (Krueger, 1998), metoda sociálního srovnávání (Paulhus & Holden, 2010; Paulhus & Trapnell, 2008) a v neposlední řadě také technika přehánění (overclaiming) (Paulhus & Bruce, 1990).

První takovou operacionalizací je přístup **měření času** potřebného k odpovídání na položku (Paulhus & Holden, 2010; Paulhus & Trapnell, 2008). Tento přístup vychází z předpokladu, že lidé, kteří odpovídají sociálně žádoucím stylem, vykazují jiný vzorec rychlosti odpovídání než ti, kteří odpovídají upřímně. Na tomto základě je tak možné odlišit ty, kteří odpovídají upřímně od těch, kteří disimulují. Přičemž Holden et al. (1992), průkopníci metody založené na měření času, ve svém výzkumu ukázali, že snaží-li se respondent vypadat lépe, pak mu učinit sociálně žádoucí odpověď trvá déle než odpověď sociálně nežádoucí. Latence odpovídání tak souvisí s kongruencí či nekongruencí zvolené možnosti s reálnými vlastnostmi respondenta. Delší doba odpovídání pak ukazuje na nekongruenci mezi odpovědí a skutečností (Holden et al., 1992). Tato metoda je oproti prostým dotazníkovým metodám velmi náročná na administraci a její využívání mimo výzkumné podmínky je tedy málo obvyklé.

Další ve výzkumech užívanou metodou je ověřování pravdivosti pozitivního hodnocení na základě **porovnání s důvěryhodným vnějším kritériem** (Paulhus & Holden, 2010; Paulhus & Trapnell, 2008). Pakliže má respondent hodnotit své inteligenční schopnosti, je jeho hodnocení porovnáváno s výsledky inteligenčních testů, je-li respondent žádán, aby hodnotil své školní úspěchy, je toto hodnocení porovnáváno s reálnými školními výsledky (Paulhus, 2012).

Krueger (1998) zadával respondentům stejný dotazník pod třemi různými instrukcemi. Při první měli respondenti tvrzení hodnotit na základě toho, jak dobře popisuje je samotné, při druhé, jak popisuje průměrného druhého, a při třetí instrukci měli hodnotit žádoucnost tvrzení. Z tohoto výzkumu se dále vyvinula tzv. **Kruegerova metoda** založená na korelaci mezi tím, jaké vlastnosti si jedinec připisuje a vlastním hodnocením žádoucnosti těchto vlastností. Čím vyšší je hodnota korelačního koeficientu mezi vnímanou žádoucností a připisovanými vlastnostmi, tím větší sklony k sociálnímu odpovídání jedinec má (Krueger, 1998; Paulhus et al., 2003). Tato metoda je však náročná na administraci, protože je respondent žádán, aby stejnou položku hodnotil dvakrát při dvou různých instrukcích. Několika výzkumy bylo prokázáno, že pořadí instrukcí ovlivňuje sebehodnocení respondentů (Paulhus & Holden, 2010).

Další metoda je založena na předpokladu, že jedinec má tendenci **hodnotit sám sebe pozitivněji než představu průměrných druhých** (better than average effect) (Brown, 2012; Paulhus & Trapnell, 2008). Použití této metody pak může vypadat podobně jako v Kruegerově výzkumu (Krueger, 1998), kdy respondent hodnotí stejná

tvrzení podle toho, jak dobře popisují jeho samotného a pak podle toho, jak moc se hodí na průměrné druhé. Další možností je vytvořit dotazník, ve kterém jedinec srovnává sám sebe se svou představou průměrného druhého (Paulhus & Trapnell, 2008). Čím vyššího skóre v takovýchto dotaznících respondent dosahuje, tím větší jsou jeho sklony k sebezlepšování (Paulhus et al., 2003).

Optimálním kompromisem mezi předchozími přístupy měla být **technika přehánění** (*overclaiming*) (Paulhus, 2012; Paulhus & Bruce, 1990; Phillips & Clancy, 1972; Raubenheimer, 1925). Přehánění je chápáno jako automatický, nevědomý proces, který spočívá v předstírání znalosti pojmů, které ani není možné znát, protože neexistují (Paulhus et al., 2003; Williams et al., 2002). Za účelem měření zkreslené sebezprezentace a sociální desirability vytvořili Paulhus a Bruce (1990) Dotazník přehánění vlastních znalostí (*Overclaiming Questionnaire, OCQ*). Tento dotazník obsahuje 150 pojmů, u nichž respondent na sedmibodové škále hodnotí, do jaké míry mu je představený pojem povědomý. V dotazníku je však 20 % pojmů neexistujících a prezentování jakékoliv míry povědomosti u neexistujícího pojmu je chápáno jako přehánění. Výsledkem je index přesnosti (*accuracy index*) a index zaujatosti (*bias index*), které určují schopnost respondenta rozlišovat neexistující a existující pojmy (Paulhus, 2012; Paulhus & Harms, 2004). Proběhly již také první kroky k validizaci české verze Dotazníku přehánění vlastních znalostí (Minarčíková, 2016; Minarčíková et al., 2017). Novější výzkumy nicméně ukazují, že dotazník pravděpodobně měří jiný konstrukt než tradiční metody zaměřené na zjišťování tendencí k sociální desirabilitě a možnosti jeho využití stále zůstávají předmětem výzkumů (Bensch et al., 2017; Ludeke & Makransky, 2015).

Výhodou představených dotazníkových metod je jejich jednoduchá a relativně rychlá administrace, která je nenáročná na pomůcky a další potřebné materiály. Nicméně mají také několik nevýhod jako je nepřesné odlišování upravování skutečnosti od reálných osobnostních rysů či průhlednost účelu metod (Paulhus, 2012; Paulhus & Holden, 2010). Další techniky jako Kruegerova metoda, metoda měření času či srovnávání s vnějším kritériem se sice vyznačují menší nápadností, ale kladou vysoké nároky na administraci, čas či pomůcky (Paulhus & Holden, 2010). Technika přehánění a Dotazník přehánění vlastních znalostí se zdála být jako optimální nástupce tradičních metod měřících tendence k sociální desirabilitě díky své jednoduché administraci, časové nenáročnosti a přitažlivosti pro respondenty, ale nejasnosti týkající se jeho konstruktové validity fakticky znemožňují jeho využití v praxi.

1.5 Vliv sociální desirability

Jak vyplývá z výše zmíněných definic, sociální desirabilita je jedním z faktorů, který může ovlivnit kvalitu získaných dat především ze sebesposuzovacích dotazníků či škál. Zatímco někteří autoři jsou spíše skeptičtí vůči kontaminujícímu vlivu sociální desirability (např. Reeder & Ryan, 2011; Tracey, 2016), jiní autoři (např. Ganster et al., 1983; Gittelman et al., 2015; Paulhus & Trapnell, 2008) se shodují na tom, že sociální desirabilita je jeden z faktorů, který ovlivňuje validitu a reliabilitu testových metod.

Bylo vytvořeno několik modelů efektu sociální desirability na výsledky sebesposuzovacích dotazníkových metod. Jedná se především o modely, které mají umožnit za pomoci statistických metod odstranit nežádoucí vlivy sociální desirability a provádět tak korekci skóre. Podrobnější návod je možné nalézt v článku od Ganstera a jeho kolegů (1983). Autoři představují tři základní modely, jež pojímají sociální desirabilitu jako: 1. moderující proměnnou, 2. proměnnou zakrývající pravé vztahy mezi závislou a nezávislou proměnnou, 3. proměnnou vytvářející falešné vztahy, tzn. pozorované korelace mezi závislou a nezávislou proměnnou nejsou způsobené podobností konstruktů, ale díky vlivu sociální desirability na obě proměnné (Bing et al., 2011; Ganster et al., 1983).

Je však možné nalézt názory, že sociální desirabilita je svým obsahem natolik spjatá s jinými konstrukty, že by na jejím základě nemělo docházet ke korekci skóre. Autoři zastávající tento názor nicméně nezavrhují metody měřící tendence k sociální desirabilitě, protože podle nich jde o svébytné metody, které přinášejí podstatné informace o jedinci a je např. vhodné je využívat při výběrovém řízení a hodnocení vhodnosti uchazeče o místo (Reeder & Ryan, 2011; Tracey, 2016).

2 Integrita

2.1 Vymezení integrity

Etymologicky je slovo integrita odvozeno z latinského *integer*, které znamená celý, celistvý, neporušený. Ze stejného základu pochází také slovo integrovat tedy sjednocovat, scelovat, spojovat prvky v harmonický celek (Rosen, 1992). Integrita jako úplnost, celistvost je pojímána v různých vědních oborech odlišně. Například v českém právním řádu je pojmu tělesná a duševní integrita využíváno ke zdůraznění nedělitelnosti fyzických, resp. biologických, psychických a sociálních struktur a jako taková je právním řádem (např. Listinou základních práv a svobod či zákonem č. 89/2012 Sb.) chráněna před jakýmkoliv neoprávněným zásahem (Švestka et al., 2014).

Podle Johna Beebeho (1992) se slovo *integritas* začalo v latině používat v období života Cicera okolo roku 70 před naším letopočtem, kdy je používáno v souvislosti s upřímností, slušností, bezúhonností. Hlavním tématem Ciceronovy knihy *De Officiis* je podle Beebeho (1992) právě integrita jako morální povinnost, standard reputace jedince. Zároveň je pojímána jako něco, co je ohroženo a co je potřeba bránit, co dokud není ohroženo a jedinec nezažije úzkost, tak si ani není vědom, že integritu má (Beebe, 1992; McFall, 1987). Skrze toto pojetí se pojem začal užívat v psychologických kontextech.

Integrita je konstrukt, jež je obtížné definovat a jednotliví autoři se v jeho pojímání v mnohém liší. Pojem integrity je spojován s filosofickými východisky, která jsou důležitá pro její pochopení a aplikování v psychologii (Preiss et al., 2014). Podle Krámského (2016) spadají výzkumy týkající se integrity do oblasti psychologie morálky, která spočívá na „*psychologizaci filosofického diskurzu, konkrétně v psychologizaci etiky a filosofie morálky*“ (Krámský, 2016, s. 1).

V následující kapitole se tedy prvně zaměřím na krátké představení integrity v kontextu filosofie, které je důležité pro nastavení pozice, ze které vycházejí psychologická vymezení integrity, která budou představena v další části.

2.1.1 Filosofické vymezení

Ucelenou shrnující definici integrity můžeme nalézt například u Dudzinské (2004), která odlišuje tři dimenze integrity: 1. kvalita (harmonické spojení celku a jeho částí), 2. bytí ve stavu úplnosti, kompletnosti, nenarušenosti, 3. kvalita či stav bytí spojený s morálními principy. Zatímco první dvě dimenze jsou popisné, tak poslední dimenze je

normativní a je svázána s lidským chováním a označuje morální ctnosti jako upřímnost či opravdovost. Integrita se tak spojuje se spolehlivostí, konzistencí a předvídatelností.

V řecké filosofické tradici, jak již bylo naznačeno dříve, je integrita spojena s etikou ctností (Preiss et al., 2014). A jako taková je spojována s dílem Platóna a Aristotela. Později pak také s dílem Tomáše Akvinského. Toto pojetí je spojeno s řeckým slovem *areté* (ctnost) a proto jej někteří autoři (např. Dudzinski, 2004) nazývají jako **areteická integrita** (*areteic integrity*). Integrita je brána jako jednota ctností. Je úzce spojena s praktickým rozumem, který označuje řecké slovo *frónésis* či latinské *prudencia*, která je považovaná za ústřední bod všech ctností, pomáhá totiž posoudit, zda naše chování vykazuje integritu a jak aplikovat obecné principy v konkrétní situaci (Dudzinski, 2004; Krámský, 2016). V tomto pojetí je tedy integrita spojena s důležitými ctnostmi a normativním chováním, kdy je člověk schopen rozvažovat mezi tím, co je dobré v jeho osobním zájmu a co je dobré pro lidstvo obecně. Integrita tak označuje to, když je člověk vnitřně ve shodě s obecně platnými (morálními) standardy a principy a na tomto základě se snaží o dosažení dobra (Dudzinski, 2004; Krámský, 2016). To je základem pro to, „aby člověk žil ‚dobrý a zdařilý život‘ ve smyslu řeckého pojmu *eudaimonie*“ (Krámský, 2016, s. 4). *Areté* také bývá kromě rozumu či vědění spojována s odvahou korigovat své jednání a nalézat míru (Krámský, 2016; Pelcová, 2011; Preiss et al., 2014). Integrita bývá spojována také s morálními emocemi a zvláště pak se studem (řecky *aidós*), kdy je za ctnostné jednání bráno to, „za které se (...) nemusí člověk stydět sám před sebou“ (Preiss et al., 2014, s. 13).

Dudzinká (2004) spojuje s areteickou integritou vlastnosti jako čestnost, upřímnost, odvážnost, pokora, vytrvalost, věrnost a především důvěryhodnost, spolehlivost (*trustworthiness*).

Druhé pojetí integrity je spojeno s Immanuelem Kantem a etikou povinností (Krámský & Preiss, 2014). Toto pojetí Dudzinská (2004) nazývá jako **formální integrita** (*formalist integrity*) a je více psychologizující než areteické pojetí. Jde integritu, která se vyznačuje koherencí, což znamená, že jedinec je věrný svým zásadám. Nicméně nejde o věrnost nějakým konkrétním hodnotám či principům, ale jakmile jedinec rozpozná, co považuje za dobré a špatné, tak se těchto zásad drží (Dudzinski, 2004). Ve formální integritě nemusí být integrita nutně svázána se ctnostmi, s ideály či konkrétními principy. Jde spíše o koherenci v dodržování subjektivně nastavených maxim, tedy že jedinec činí to, co považuje za subjektivně nejlepší, a to i přes nepříjemnosti. Člověk s integritou

je tedy koherentní, shodný sám se sebou a konzistentní ve svém chování, ale to nutně neznamená, že je ctnostný. Zahrnuje to také pravdivost k sobě samému, schopnost sebekritiky, sebereflexe a následování či věrnost svému životnímu plánu (Dudzinski, 2004). V tomto pojetí je za člověka s vysokou mírou integrity považován někdo, kdo má pevně vybudovanou svou identitu. Mohlo by se zdát, že integritu může mít i někdo, kdo stabilně okrádá druhé lidi, nicméně zde v souladu s Kantem zasahují obecně platné zákony a kritické nahlížení na sebe samého (Krámský & Preiss, 2014; McFall, 1987), protože „*člověk jednající proti obecnému zákonu si totiž v důsledku nemůže vážit ani sebe sama, a to proto, že ztratil základní rozměr svého lidství – svou autonomii,*“ (Krámský & Preiss, 2014, s. 110).

Podle Dudzinské (2004) z formální integrity, tedy stálosti, konzistence, předvídatelnosti, vyvstává areteická integrita, která je považována za jednotu všech ctností, a tedy nejvyšší standard, jež je ale také pro běžného člověka nedosažitelný. Důležitost formální integrity pak spatřuje především v tom, že je vhodná k posuzování druhých, protože umožňuje posuzovat v celé komplexnosti, proč se daný jedinec chová tak, jak se právě chová a cítit rozmanitost morálních zážitků, které jsou způsobené kulturou, zkušenostmi a zvyky.

2.1.2 Psychologické vymezení

Rovněž v psychologii je pojmu integrita užíváno různě. Integrita je pojímána jako důležitá součást osobnosti člověka a bývá spojována s pojmem identita. Lidé s vysokou mírou integrity jsou ti, kteří mají stabilní představu o sobě samém, o svých hodnotách a principech. Zároveň mají odvahu stát za tím, čemu věří (Dudzinski, 2004). Podle Krámského (2016, s. 3) je tedy zkoumání integrity spojeno s několika koncepty: „*integrita jako integrované Já, integrita jako uchovávání identity sebe samotného, integrita jako stát si za něčím, integrita jako morální smysl, integrita jako ctnost.*“

V Eriksonově teorii stádií lidského vývoje je protikladem zoufalství a integrity charakterizováno osmé stádium, které je spojeno se stářím. „*Její nejjednodušším významem je samozřejmě pocit coherence a celistvosti (...),*“ (Erikson, 2015, s. 68). Říčan (2006, s. 380–381) s odvoláním na Eriksona vymezuje integritu ve čtyřech bodech: 1. pravdivost k sobě samému, 2. smíření se vším, co bylo, tzn. přijmutí vlastního života se všemi chybami, 3. vědomí vlastního domova, místa, kam patříme, vědomí blízkosti s lidmi, solidarita s lidským pokolením, ale také pocit domova v národě apod.,

4. životní filosofie a moudrost s kořeny v životní zkušenosti, vzdělanosti a kultuře, která se vyznačuje zralým názorem na lidské vztahy, názorem na to, co se má a nemá – a proč, schopnost vyrovnat se s rozpory (osobní, kognitivní, emoční, sociální). Myslím, že ač jsou tyto body směřovány k období stáří, dají se s ohledem na definice jiných autorů aplikovat na integritu jako celoživotní charakteristiku osobnosti.

Integrita bývá pojímána jako celistvost a také konzistence jedince, která se vyznačuje souladem osobnostních charakteristik a dispozic člověka a souladem mezi principy a jednáním (Cakirpaloglu, 2012; McFall, 1987). McFall (1987) mluví také o vnitřní koherenci (*internal coherence*), která se vyznačuje souladem mezi principy, hodnotami a jednáním jedince a také mezi těmito principy a motivací. V tomto pojetí pak tedy osoba, která je neupřímná k druhým lidem, nemá integritu.

Dalším z autorů, který se integritě věnuje, je autor knihy *Integrity in Depth* John Beebe (1992). Beebe ve své knize nabízí pohled na integritu ovlivněný analytickou psychologií C. G. Junga a spojuje ji s jeho pojmem Self, který je zjednodušeně možné popsat jako jednotu duševního života (Rosen, 1992). Rosen (1992) uvádí, že jak integrita, tak Self jsou spirituální koncepty, které člověku zjednodušují a zpřístupňují transformaci a transcendenci. Beebe (1992) se kromě Cicera odvolává také na autobiografii Benjamina Franklina a na tomto základě uvádí, že integrita zahrnuje také způsob, jakým člověk jedná s druhými lidmi a jakým způsobem si získává jejich respekt. Integrita je tedy podle něj celistvost (*self-consistency*), která se projevuje interpersonálně. Integrita je spíše pocitem a její existenci si člověk nejvíce uvědomí ve chvíli, kdy někdo jeho integritu narušuje. Podle Beebeho (1992) je dosažení a hledání pocitu integrity jedním z cílů psychoterapie.

Integritě se v neposlední řadě věnoval také jeden z hlavních představitelů pozitivní psychologie Martin Seligman, který integritu pojímá jako jednu ze silných stránek a ctností osobnosti. Spojuje integritu s autentičností a upřímností, protože všechny tři rysy zachycují pravdivost k sobě samému a přesnou sebeprezentaci sebe samého, a to jak veřejně, tak v sobě samém. Takoví lidé podle Petersona a Seligmana (2004b) cítí zodpovědnost za své chování a také za své pocity. Peterson a Seligman (2004b) charakterizují integritu za pomoci tří behaviorálních kritérií: 1. chování je v souladu s vyznávanými hodnotami, 2. ospravedlňování morálních přesvědčení a to i těch, která nejsou zrovna populární, 3. citlivost k potřebám druhých, pomáhání druhým. Rozdíl integrity od upřímnosti a autenticity spatřují v tom, že integrita v sobě zahrnuje morálku a zároveň pocit vlastní jednoty (2004b).

Nejobvyklejší je spojování integrity s morálním vývojem člověka. Integrita je něco jako dynamická síla, která spojuje závazky, zájmy, přesvědčení a hodnoty člověka s jeho životními zkušenostmi (Dudzinski, 2004). Integrita je tedy označení celistvosti člověka ve smyslu souladu mezi jeho jednáním a hodnotami, které je spojeno s morálními principy a ctnostmi jako je upřímnost, poctivost, důvěryhodnost, dodržování vlastního slova a povinností, neporušování či neochota porušovat dané zásady, a to bez ohledu na to, co si o tomto počínání myslí ostatní (Peterson & Seligman, 2004b; Schlenker et al., 2009). Nejzřetelnější je pocit integrity ve chvíli, kdy je nějakým způsobem ohrožena či narušována (Beebe, 1992; McFall, 1987).

2.2 Morální integrita

Jak již bylo zmíněno výše, Dudzinská (2004) vymezuje tři dimenze integrity, přičemž jednou z nich je integrita jako kvalita či stav bytí spojený s morálními principy. Tato dimenze bývá také nazývána morální integrita. Obdobné rozlišení používá také McFall (1987), která vyděluje osobní (*personal*) a morální (*moral*) integritu. Morální integrita v jejím pojetí znamená konformitu ke konvenčním standardům jako jsou pravdomluvnost, upřímnost a férovost, zatímco osobní integrita tyto standardy nevyžaduje. McFall (1987) tvrdí, že to, že si jedinec stojí za svými principy a závazky, neznamená, že musí být ve své podstatě morální. Ke zdůraznění morálnosti člověka pak tedy slouží pojem morální integrita, kterou řadí ke ctnostem osobnosti. Morální integrita přidává morální principy k integritě osobní. Jedinec dodržuje nějaká poznatelná morální pravidla a principy a v jejich dodržování je koherentní.

2.2.1 Morální usuzování a jednání

Morální integrita má úzkou souvislost s morálním usuzováním, morálním rozhodováním a morálním jednáním. „Morální složka integrity je v anglosaské literatuře většinou koncipována jako morální usuzování (*moral reasoning*), případně morální rozhodování (*moral judgment*)“ (Preiss et al., 2014, s. 14). Na základě výše zmíněných definic můžeme říci, že morální integrita je koherence nebo jednota mezi morálním usuzováním a jednáním.

Morální usuzování a jednání, které jsou klíčovou součástí integrity osobnosti, procházejí vývojem. Průkopníkem výzkumu vývoje morálního usuzování je **Jean Piaget**, který svou teorii vývoje morálního úsudku představil v knize *The Moral Judgment of the*

Child (1932). Piaget svou teorii založil na výzkumu švýcarských dětí předškolního a školního věku. S dětmi vedl rozhovory a pozoroval je při hraní kuliček. Zabýval se například tím, jaké mají děti představy o trestech, které považují za nejvíce férové a proč, a také tím, jak si děti osvojují pravidla her, jak je chápou a jak je aplikují. Na tomto základě rozdělil vývoj morálního usuzování na heteronomní a autonomní morálku. Zjednodušeně se dá říci, že se **heteronomní** neboli omezovací (*constraint*) morálka vyznačuje následováním příkazů a pravidel autority. **Autonomní** morálka, kterou Piaget také označuje jako morálku spolupráce (*cooperation*), se charakterizuje tím, že se dítě již podílí na vytváření pravidel a spolupracuje s autoritou (Piaget, 1932).

Autorem teorie, která se rozšířila v průběhu 70. a 80. let 20. století je **Lawrence Kohlberg** (Killen & Smetana, 2006). Kohlberg ve svých výzkumech morálního usuzování využíval morální dilemata, u nichž jeho respondenti zdůvodňovali, proč je daný čin morální a jaké má dilema řešení (Kohlberg, 1958, 1969). Na tomto základě určil Kohlberg tři základní roviny vývoje morálního usuzování, jímž je podřízeno šest univerzálních a hierarchických stádií. Tři hlavní roviny morálního vývoje jsou – **prekonvenční** morálka, **konvenční** morálka a **postkonvenční** morálka. Zjednodušeně se prekonvenční morálka vyznačuje posuzováním dobra a zla čistě na základě důsledků konkrétního chování. Konvenční morálka pak spočívá v přejímání norem a pravidel jiných a celé společnosti a nejvyšší stádium postkonvenční morálky se vyznačuje usuzováním na základě morálních hodnot, principů nezávislých na autoritě a odvíjí se od vlastního posouzení a vlastních principů (Kohlberg, 1969).

2.2.2 Morální vyvázání se

Koncept morálního vyvázání se (*moral disengagement*) vychází ze sociálně-kognitivního pojetí morálky Alberta Bandury (Bandura, 1991, 1999; Bandura et al., 1996). Jde o mechanismy, jejichž cílem je zbavit jedince pocitů viny tím, že dojde k potlačení vnitřních morálních zásad, aby mohlo být dosaženo stanoveného cíle bez ohledu na použité prostředky. Nejvíce byly mechanismy morálního vyvázání se zkoumány v souvislosti s agresivními činy, nicméně Bandura (1991) upozorňuje na to, že se použití těchto mechanismů neomezuje pouze na násilné činy, protože lidé mohou často zažívat konflikt mezi tím, že chování, kterým chtějí dosáhnout žádaného cíle, může být dosaženo prostředky, jež jsou v rozporu s jejich vnitřními normami. Bandura (1991) celkem vyděluje 8 mechanismů morálního vyvázání se, k nimž Celia Moore (2015) přiřazuje příklad z běžného života, jehož hlavním protagonistou je Sam,

který napříč tomu, že mu jeho vnitřní morální pravidla zakazují krást, vezme bez placení z kavárny noviny. Bandura (1991) vyděluje těchto 8 mechanismů, k nim je vždy uveden příklad morálního vyvázání se podle Moore (2015):

- a) Při mechanismu **morálního ospravedlnění** (*moral justification*) je nemorální chování díky kognitivní restrukturalizaci učiněno správným, protože slouží k dosažení morálních cílů. V případě Sama to znamená, že ukradl noviny pro zvýšení své občanské informovanosti.
- b) **Eufemistické nálepkování** (*eufemistic labeling*) spočívá v jazykovém přeznačkování zavrženíhodného chování. Sam by si tak své chování ospravedlnil tím, že by krádež novin označil za půjčku.
- c) Na principu kontrastu je založeno **výhodné srovnávání** (*advantageous comparison*). Vlastní chování je tak dáno do kontrastu k jinému chování, vůči kterému se pak jeví jako méně závažné. Sam by tak například mohl říci, že ukradení novin je méně závažné v porovnání s krádeží velké částky peněz.
- d) **Přenesení odpovědnosti** (*displacement of responsibility*) spočívá v záměně příčiny, která vyvolala dané chování. Příčina je tak například spatřována v rozkazu autority. Moore (2015) uvádí jako příklad přenesení odpovědnosti situaci, kdy by si Sam své chování ospravedlnil tím, že zaměstnanci kavárny si určitě občas také noviny vezmou, tak proč by nemohl on.
- e) Mechanismem **rozptýlení odpovědnosti** (*diffusion of responsibility*) je vina přenášena z jedince na širší skupinu osob. Sam by si tak ukradení novin ospravedlnil tím, že každý člověk si někdy něco malého vzal.
- f) Vina je také snižována **překrucováním následků** či **nevšímavostí k následkům** (*disregard or distortion of consequences*), kdy osoba důsledkům svého chování nevěnuje pozornost, nevšímá si jich, minimalizuje je. Sam tak ukradení novin z kavárny považuje za něco, co nemá žádné závažné důsledky.
- g) Díky mechanismu **dehumanizace** (*dehumanization*) je oběť činu zbavena lidských charakteristik a následkem toho je připravena o pocity, naděje, myšlenky atd. Často je tento mechanismus spojen s přeznačováním oběti např. za „špínu“. Sam by si tak své chování obhájl tím, že řetězec, kterého je konkrétní kavárna součástí, je velkou bezcitnou korporací, která si chybějících novin ani nevšimne.

- h) Při mechanismu **atribuce viny** (*attribution of blame*) se jedinec nepovažuje za vinného, protože jeho chování bylo vyvoláno provokací. Sam tak své chování ospravedlňuje tím, že si tak velké korporace zaslouží, aby si noviny vzal vzhledem k tomu, jaká je v kavárně nastavena cena.

2.3 Zjišťování integrity osobnosti

Testy integrity jsou od 40. let 20. století především v USA nejčastěji užívány v psychologii práce, a zvláště pak při výběrových řízeních. Mají pomáhat odhalit správného kandidáta na danou pracovní pozici a předejít možným finančním ztrátám v případě, kdy je zvolen špatný kandidát. Předpokládá se, že testy integrity, v této oblasti nazývány také jako testy poctivosti (*honesty*), jsou schopny odhalit pracovní výkon uchazeče a jeho tendence ke kontraproduktivnímu chování na pracovišti (např. zpoždování práce, poškozování majetku, porušování pravidel, krádeže na pracovišti) (Coyne & Bartram, 2002; Ones et al., 1993).

Předtím, než se začaly vyvíjet metody zjišťování integrity zaměstnanců formou tužka-papír, bylo používáno polygrafů. Ty však byly nahrazeny především proto, že jejich užívání k výběru zaměstnanců bylo v roce 1988 v USA zakázáno. Vliv mělo také to, že jejich výsledky byly nekonzistentní a náklady na takové výběrové řízení byly příliš vysoké (Byle & Holtgraves, 2008; Preiss et al., 2014). Zároveň je použití polygrafů omezené, protože výsledky z nich odhalí pouze to, zda daný jedinec lže, nikoliv jeho sklony ke kontraproduktivnímu chování na pracovišti (Coyne & Bartram, 2002). Vývoj testů integrity v následujících letech dále pokračoval, Ones, Viswesvaran a Schmidt (2003) uvádějí, že v roce 2003 bylo ve Spojených státech amerických dostupných více než 40 testů integrity. Je tedy možné odhadovat, že v dnešní době je počet dostupných testů ještě větší. Validita testů integrity byla z počátku ověřována právě za pomoci polygrafů. Další přístup spočíval v otestování uchazečů před nástupem do zaměstnání, jejich následné přijetí bez ohledu na výsledky a poté sledování jejich chování v pracovním procesu. Jejich skutečné chování je pak porovnáváno s výsledky testů (Preiss et al., 2014).

Testy integrity podle Wanka (1999) spojují tři základní charakteristiky. Jednak se jedná o testy, které jsou administrovány formou tužka-papír, dále pak jde o testy, které byly vytvořeny pro použití při výběrovém řízení zaměstnanců z řad „normální“ populace a v neposlední řadě byly vyvinuty k předpovídání kontraproduktivního chování

na pracovišti. Díky tomu mohou firmy ušetřit nemalé finanční prostředky (Harris et al., 2012).

Autoři rozlišují dva druhy testů integrity (Coyne & Bartram, 2002; Sackett et al., 1989). První kategorií jsou tzv. **zjevné (overt) testy integrity**, v nichž respondent přímo hodnotí postoje k tématům jako jsou krádeže, lhaní a podvádění a své minulé chování. Z pravidla je respondent žádán, aby hodnotil jak své chování, tak chování druhých osob. Za potřebu takto střídat různé perspektivy pohledu v rámci jednoho dotazníku stojí několik různých předpokladů. Jedná se o teorii plánovaného chování (Ajzen, 1991) a teorii konzistence chování (Wernimont & Campbell, 1968). Na základě těchto teorií je možné říci, že pravděpodobnost výskytu nějakého chování je možné odvodit z postoje k danému chování, subjektivních norem jedince, vnímané kontroly nad situací a minulému výskytu chování. Vyskytlo-li se již dané chování v minulosti, je pravděpodobnější, že se bude opakovat. Zjevné testy integrity tedy vycházejí z předpokladu, že je nečestné chování pravděpodobnější u lidí, kteří mají pozitivní postoj k nečestnému chování, u lidí, kteří věří, že druzí lidé jsou nečestní a u těch, kteří se již v minulosti chovali nečestně (Van Iddekinge et al., 2012a). Nejpoužívanější testy této kategorie jsou např. London House Personnel Selection Inventory, Reid Report či Santon Survey.

Druhou kategorií jsou **skryté (covert) testy integrity** nebo také testy zaměřené na popis osobnosti. Měří tedy charakteristiky vzdálenější od konkrétního chování, na které se zaměřují zjevné testy. Tyto testy využívají proměnné, na jejichž základě je možné usuzovat na integritu osobnosti, např. svědomitost, potřeba vzrušení, hostilita. Za tímto účelem je tedy možné k posouzení použít také dotazník Big Five, kde bývá s integritou spojován především faktor svědomitost (Ones et al., 1993). K používaným metodám patří například Personal Outlook Inventory, Personnel Reaction Blank, Hoganovy osobnostní dotazníky.

Testy integrity byly podrobeny mnoha výzkumům, přičemž důležitou roli v přístupu k testům integrity hrají především dvě velké meta-analytické studie. Ones, Viswesvaran, Schmidt (1993) podrobili analýze více než 180 různých studií, z nichž získali 665 různých koeficientů validity a celkový soubor zahrnoval více než půl milionu osob. Autoři se zabývali oběma druhy testů integrity a jejich souvislostí s pracovním výkonem a kontraproduktivním chováním na pracovišti. Meta-analýza, která proběhla na výsledcích účastníků výběrového řízení a byla zaměřena na predikci pracovního výkonu, ukázala, že průměrná prediktivní validita je 0,41 ($N = 7550$, $k = 23$). Průměrná prediktivní

validita testů pro krádeže na pracoviště je 0,14 ($N = 2434$, $k = 7$). Na základě výsledků meta-analýzy autoři tvrdí, že skryté i zjevné testy integrity poskytují dobré výsledky poukazující na celkový pracovní výkon a kontraproduktivní chování.

K odlišným výsledkům však dochází novější meta-analýza, jejíž vydání vyvolalo bouřlivou reakci na stránkách časopisu *Journal of Applied Psychology* v roce 2012. Van Iddekinge se svými kolegy (2012a) analyzoval méně studií než jeho předchůdci, což autoři odůvodňují aplikací přísnějších inkluzivních kritérií. Kromě predikce pracovního výkonu a kontraproduktivního chování se autoři ve studii věnují například také predikci důvodů ukončení pracovního poměru či sledování rozdílů mezi výzkumy publikovanými a nepublikovanými a mezi výzkumy podpořenými vydavateli testů a nezávislými výzkumy. Analýza ukázala průměrnou prediktivní validitu pracovního výkonu ve výši 0,15 ($N = 7104$, $k = 24$), tedy o více než polovinu horší výsledek než v předchozí meta-analýze Onesové et al. (1993). A také nižší průměrnou prediktivní validitu krádeží 0,04 ($N = 1481$, $k = 3$). Na základě všech výsledků meta-analýzy autoři zpochybňují kritériální validitu testů integrity a nabádají k obezřetnosti při jejich užívání.

Meta-analýza Van Iddekingeho a jeho kolegů (2012a) vyvolala vášnivou reakci. Ones et al. (2012) a Harris et al. (2012) zpochybňují kvalitu provedené meta-analýzy a jejich výsledků. Výtky autorů se týkají například nepřesností a chyb v kódování studií či nedostatků v analýze dat. Oba komentáře se vymezují vůči kritice testů integrity. Van Iddekinge et al. (2012b) se v následné odpovědi k výtkám vyjadřuje, uvádí upravené analýzy na základě doporučení autorů, které však výsledky ovlivňují jen velmi minimálně. Zdůrazňují potřebu upřesnění konstruktové validity testů integrity a nutnost vzniku většího počtu nezávislých výzkumů. O vyjasnění sporu mezi autory se svým komentářem pokouší Sackett a Schmitt (2012), kteří se zaměřují na nalezení důvodů natolik odlišných výsledků. Nepřesnosti nalézají v obou studiích a obě tak považují za stejně důležité. Ve světle nových poznatků považují za důležité dále zkoumat, jaké chování testy integrity vlastně predikují, aby bylo možné jejich adekvátní užití. Pro další výzkum také doporučují zkoumání významu konstruktů integrity.

O podrobnější analýzu konstruktů integrity se ve svém výzkumu pokusil Barnard se svými kolegy (Barnard et al., 2008). Za pomoci kvalitativní analýzy hloubkových semistrukturovaných rozhovorů s šesti participanty, kteří dosáhli vysokého seniorského postavení v nějakém úspěšném podniku v Jihoafrické republice a byli popisováni jako osoby s vysokou mírou integrity ve svých obchodních stycích a obchodních jednáních.

Z této analýzy vyplynulo pět základních témat, která se podílejí na vytvoření konstruktů integrity. Témata zobrazuje a vysvětluje Tabulka 2. Základními jednotkami integrity jsou morální kompas a vnitřní potřeby. Morální kompas znamená, že člověk má pevný set životních hodnot a principů, podle nichž žije. Kategorie vnitřní potřeby spojuje jedincovy potřeby, aspirace a cíle, na jejichž základě jedná. Podle autorů to tedy znamená to, že integrita je řízená jak osobními motivy, tak morálními principy.

Témata		Kategorie
Základní jednotky integrity		1. Morální kompas 2. Vnitřní potřeby
Intraindividuální a interindividuální autenticita		Být pravdivý sám k sobě a svým hodnotám, což také znamená být upřímný a otevřený k ostatním.
Funkce integrity	Kognitivní	Morální inteligence a sebepoznání, schopnost sebehodnocení
	Afektivní	Svědomy a sebeprožívání
Vývoj integrity		Závisí jak na výchově a vzorech z rodiny, náboženství, kultuře, vzdělání a životních zkušenostech.
Kompetence		Sebemotivace, asertivita, upřímnost, konzistence, schopnost závazku, pečlivost, sebedisciplína, odpovědnost, důvěryhodnost, spravedlnost

Tabulka 2 Témata a kategorie identifikované analýzou rozhovorů z výzkumu Barnarda et al. (2008)

2.3.1 Testová baterie – Integrita v pracovním prostředí

Na půdě Národního ústavu duševního zdraví vytvořili Příhodová, Preiss, Marková, Maliňáková, Harsa a Prajsová (Příhodová et al., 2017) první český test zaměřený na hodnocení integrity osobnosti v pracovních podmínkách. Jedná se o baterii testů, která kombinuje zjevné a skryté metody měření integrity osobnosti. Účelem testu je posuzování a hodnocení osobnostních charakteristik souvisejících s kontraproduktivním chováním na pracovišti, podváděním a nemorálním chováním (Příhodová et al., 2017).

Výsledná baterie testů se skládá z celkem pěti dílčích částí. Jako skryté metody jsou použity dotazníky BFI-44 (Hřebíčková et al., 2016; McCrae & Costa, 2010) a Temná Triáda (Dark Triad, Jones & Paulhus, 2014). Metoda BFI-44 byla zařazena na základě výsledků zahraničních výzkumů (Ashton & Lee, 2008; Ones et al., 1993), které spojují integritu osobnosti především s dimenzemi svědomitost a přívětivost. Tyto dimenze mají s integritou osobnosti pozitivní korelační vztahy, zatímco dimenze neuroticismus vykazuje negativní korelační vztahy s integritou osobnosti (Ashton & Lee, 2008).

Dotazník Temná Triáda je určen ke zjišťování tří negativních nepatologických rysů osobnosti – machiavelismu, narcismu a psychopatie. Všechny tři rysy je možné pojímat za opaky integrity osobnosti. Pro její posouzení je však používán především mechiavelismus, který vykazuje negativní korelační vztahy s integritou (Forsyth et al., 2012; Schlenker, 2008).

Další dvě části poskytují validizační údaje. Konkrétně se jedná o dotazník sociální desirability BIDR-CZ (Paulhus, 1991; Preiss & Mačudová, 2013), který byl pro účely testové baterie mírně upraven. A neutrální párové položky, které zachycují konzistenci a předpojatost odpovídání a jsou rozmístěny napříč celou baterií (např. „*Preferuji léto před zimou.*“ a „*Preferuji zimu před létem.*“). Vztahu integrity a sociální desirability je věnována samostatná kapitola (2.4 Integrita a sociální desirabilita) této práce. Poslední částí testové baterie je zjevný dotazník Integrita v pracovním a v běžném životě, který vytvořili Tereza Příhodová, Marek Preiss a David Krámský.

Originální český dotazník Integrita v pracovním a běžném životě (Integrita) zahrnoval původně 83 položek, které byly postupně na základě statistických analýz zredukovány na výsledných 32 položek. Položky byly originálně vytvářeny Preissem a Příhodovou. Ze zahraničních prací se autoři inspirovali Employee integrity index a pracemi Sandry L. Robinson a Rebeccy J Bennett (Kozárová, 2016). Zároveň přihlíželi k výše zmíněným teoriím konzistence chování a plánovaného chování. To znamená, že respondent je žádán, aby na pěti bodové stupnici (1 = zcela nesouhlasím, 2 = částečně nesouhlasím, 3 = něco mezi, 4 = částečně souhlasím, 5 = zcela souhlasím) vyjádřil svůj souhlas s předkládanými tvrzeními hodnotícími chování jak své, tak chování druhých. Výsledný skóre je získán součtem všech příslušných položek dané dimenze, přičemž některé položky jsou reverzní. Vyšší dosažený skóre značí vyšší míru integrity osobnosti (Příhodová et al., 2017).

Faktorová analýza dotazníku odhalila tři hlavní dimenze, které autoři pojmenovali jako osobní integrita, pracovní integrita a morální integrita. Dimenze **osobní integrita** se zaměřuje na poctivost ve vztahu ke společnosti, zásadovost a vztahuje se k porušování společenských norem či klamání s výhledem možného osobního zisku. Dimenze **pracovní integrita** se zaměřuje na hodnocení efektivitu práce a využívání času v práci. Dimenze **morální integrita** se svým konceptem blíží mechanismům morálního vyvázání se a hodnotí tendence k ospravedlňování si krádeží a podvodů (Příhodová et al., 2017).

Validizační studie s 270 respondenty (62 % žen, průměrný věk = 34,9 let) prokázala dobrou vnitřní konzistenci ($\alpha = 0,84$). Test-retestová reliabilita byla zjišťována na souboru 51 respondentů, kteří vyplňovali celou testovou baterii s následným retestem po 4-5 měsících. Úroveň test-retestové reliability je vysoká ($r = 0,83$, $p < 0,01$) (Kozárová, 2016). Dle předpokladů byly nalezeny kladné, i když nízké, korelační vztahy s dimenzemi svědomitost ($r = 0,29$, $p < 0,01$) a přívětivost ($r = 0,35$, $p < 0,01$). Celkově autoři dotazníku hodnotí jeho psychometrické vlastnosti jako dobré (Příhodová et al., 2017).

2.3.2 Slabé a silné stránky testů integrity

„Testy integrity vznikaly mimo ‚střední proud‘ běžných psychologických metod a byly komercializovány“ (Preiss et al., 2014, s. 16). S testy integrity je spojena jistá kontroverze a vůči jejich užití byla vznesena řada etických otázek například o vhodnosti jejich užití při výběrových řízeních a riziku sebenaplňujícího proroctví (Coyne & Bartram, 2002; Van Iddekinge et al., 2012a). Co se týká etiky užití testů integrity Harris et al. (2012) ve svém komentáři uvádí, že do roku 2008 bylo na testy integrity v celých Spojených státech amerických podáno 30 stížností, které ale byly zamítnuty s tím, že žádné normy neporušují a u většiny osob nevyvolávají žádné negativní reakce.

Kritice jsou však podrobeny také mnohé další aspekty testů integrity. Jejich přehled je možné nalézt například v článku shrnujícím korespondenci mezi autory největší meta-analytické studie testů integrity Onesovou, Viswesvaranem, Schmidtem a Davidem Lykkenem (Ones et al., 1996a). Jeden z důvodů kritiky souvisí s použitím polygrafů k validizaci prvních testů integrity, což je Davidem Lykkenem samo o sobě považováno za pochybné, protože ani zjišťování poctivosti za pomoci polygrafů nebylo dostatečně výzkumně podloženo. Dalším bodem kritiky je velký podíl falešně pozitivních výsledků, které v důsledku mohou způsobit odmítnutí velkého počtu ve skutečnosti vhodných a poctivých uchazečů o zaměstnání (Ones et al., 1996a). V neposlední řadě jsou vzneseny námitky vůči kvalitě a průhlednosti výzkumů testů integrity, protože byly zjištěny rozdíly ve výsledcích publikovaných a nepublikovaných studií, ve výsledcích studií nezávislých výzkumníků a výsledků autorů testů, či ve výsledcích studií, které jsou publikovány v recenzovaných odborných časopisech a textů vydavatelů testů (Ones et al., 1996a; Van Iddekinge et al., 2012a).

Jak již bylo zmíněno, testům integrity je také vyčítáno, že není jistě zřejmé, jaký konstrukt měří (Barnard et al., 2008; Ones et al., 1993). Tato výtku souvisí s již dříve zmíněnou obtížností definovat a přesně vymezit, co je to integrita. Což ale v podstatě znamená, že je obtížné vytvářet psychometricky kvalitní psychologické nástroje pro konstrukt, který je vágně definován. Jak již bylo zmíněno dříve, čím lepší, má pojem teoretické pozadí, tím větší je konstruktová validita (Urbánek et al., 2011). Jedná se o obdobnou výtku jako v případě sociální desirability. Rovněž pro testy integrity by bylo žádoucí, aby autoři vymezili své pojetí integrity, na jehož základě byl vytvořen daný test.

K silným stránkám testů integrity bývá řazena malá časová náročnost testů oproti například rozhovorům s uchazeči o zaměstnání, testy jsou také praktické. Finanční nároky spojené s užitím testů integrity také nejsou příliš vysoké, naopak z výzkumů vyplývá, že mohou ušetřit firmám tisíce dolarů (Coyne & Bartram, 2002; Ones et al., 1993).

Další oblastí, ke které se váže kritika testů integrity, je spojena s problematikou ovlivnitelnosti sebeposuzovacích metod. Z tohoto hlediska jsou testy integrity zkoumány v souvislosti se sociální desirabilitou, předstíráním a neupřímným odpovídáním. Bylo zjištěno, že různým zkreslením podléhají jak zjevné, tak skryté testy osobnosti. Náchylnější jsou však testy zjevné (Alliger & Dwight, 2000; Byle & Holtgraves, 2008; Coyne & Bartram, 2002). Byle a Holtgraves (2008) ve shodě s Onesové a Viswesvaranem (1998) uvádějí, že jedinci jsou schopni upravit své odpovědi a tím ovlivnit výsledky, pakliže k tomu jsou instruováni, nebo k tomu mají nějaký osobní důvod, kterým může být například touha získat žádané povolání. Z výzkumu Byleho a Holtgraves (2008) vyplývá, že lidé, kteří skórují v dimenzi svědomitosti (dle modelu Big Five) výše, vykazují menší tendence zkreslovat své odpovědi v testu integrity. Ukazují tedy na to, že je důležité spolu se zjevným testem integrity zadávat také testy skryté. Podobně se vyjadřují také Coyne a Bartram (2002), kteří říkají, že stejně jako všechny sebeposuzovací metody mohou i testy integrity podléhat různým zkreslením, a proto by měly obsahovat obdobné kontrolní mechanismy jako jsou používané i u jiných sebeposuzovacích metod (např. ověřování konzistence odpovídání).

2.4 Integrita a sociální desirabilita

Zatímco někteří autoři tvrdí, že vliv sociální desirability (především pak impression managementu) na testy integrity je značný (např. Coyne & Bartram, 2002;

LoBello & Sims, 1993), jiní autoři (např. Ones & Viswesvaran, 1998; Ones et al., 1996b) jej popírají.

Jak již bylo zmíněno v kapitole 1.5, která se věnuje vlivu sociální desirability na výsledky sebeposuzovacích metod, sociální desirabilita může mít na výsledky těchto metod tři základní vlivy (Ganster et al., 1983). Může mít vliv moderující proměnné, proměnné zakrývající pravé vztahy, či proměnné, která vytváří falešné vztahy. Onesová a Viswesvaran (1998) ve své meta-analýze, která se věnuje vlivu sociální desirability na testy integrity, pak přidávají ještě roli sociální desirability jako prediktoru. Z této meta-analýzy (Ones & Viswesvaran, 1998) vyplývá, že sociální desirabilita jako prediktor vykazuje slabé korelační vztahy se spokojeností v práci ($N = 3361$, $r = 0,22$) a závazkem k organizaci ($N = 5506$, $r = 0,18$). V dalších analýzách se věnovali vztahu sociální desirability jako moderující proměnné, proměnné zakrývající vztahy i proměnné vytvářející falešné vztahy. Autoři uvádějí, že efekt sociální desirability na výsledky studií je zanedbatelný. Konkrétně například na dvaceti studiích zkoumali vztah sociální desirability a integrity ($N = 3973$). Vzájemná korelace obou konstruktů dosahovala hodnoty 0,08. Nepotvrdily se hypotézy o vztahy potlačujícím efektu, moderujícím efektu ani o efektu zakrývajícím vztahy skutečné. Onesová a Viswesvaran (1998) tedy svůj výzkum uzavírají velice striktně tím, že není odůvodněné se domnívat, že by měla sociální desirabilita jakýkoliv vliv na výsledky testů integrity.

Coyne a Bartram (2002) upozorňují na paradoxní situaci, protože ve své podstatě testy integrity penalizují ty, kteří jsou skutečně upřímní, protože jsou ochotni se přiznat ke svým prohřeškům. Ukazují na výzkumu mnichů (Lilienfeld, 1993 in (Coyne & Bartram, 2002), že ti flexibilnější a ti, co více odpouštějí, jsou testy integrity ve skutečnosti znevýhodňováni. Myslím, že právě tato paradoxní situace má také souvislost se sociální žádoucností. Tedy, pakliže testy integrity znevýhodňují ty, kteří jsou upřímní a ochotní přiznat své nedostatky, pak by tito lidé měli mít také nižší tendence odpovídat sociálně žádoucím stylem. Nicméně Onesová a Viswesvaran (1998) však i obdobný argument neúprosně odmítají s odvoláním na své další meta-analytické studie (Ones et al., 1996b; Ones et al., 1993).

Česká testová baterie – Integrita v pracovním prostředí (Příhodová et al., 2017) má jakou svou součástí dotazník zaměřený na odhalování sociální desirability. Výsledky studií s českou testovou baterií naznačují odlišné výsledky od těch, které nachází Ones a Viswesvaran (1998). Například ve výzkumu zkoumajícím souvislost integrity osobnosti

s mírou jejich religiozity/spirituality ($N = 52$), byla nalezena kladná střední korelace mezi dotazníkem sociální desirability a testem Integrita ($r_{\text{Spearman}} = 0,46$, $p < 0,01$) (Jirsová, 2017).

2.5 Integrita a prosociální chování

Prosociální chování je pojem, který v sobě zahrnuje celou řadu odlišného chování. Různí autoři se liší v tom, jak toto chování kategorizovat. Zpravidla bývá prosociální chování vymezováno obdobně jako jej vymezuje Výrost a Slaměník (2008, s. 285): „*Prosociální chování se většinou vymezuje jako jakýkoli akt chování vykonaný ve prospěch druhého člověka nebo skupiny osob, jako pomáhající chování, jehož cílem je přinést užitek jiným.*“ Důležité je odlišit pojem prosociální chování od altruismu, s nímž bývá často zaměňováno. „*Určité chování můžeme označit za altruistické tehdy, když je prospěšné druhým a ne jedinci, který jej provádí,*“ (Hayes, 2003, s. 135). Prosociální chování tak obvykle bývá považováno za nadřazený pojem, který v sobě zahrnuje různé typy chování lišící se motivací. Například Carlo a Randallová (2002) kromě altruismu určují dalších pět kategorií – veřejné, anonymní, katastrofické, emocionální a ochotné prosociální chování. Ty definují následovně (Carlo & Randall, 2002):

- a) **Altruistické** prosociální chování je dobrovolné pomáhání druhým motivované zájmem o potřeby a blaho druhých. Často je spojené s internalizovanými normami spojenými s pomáháním druhým a sympatiemi.
- b) **Veřejné** (*public*) prosociální chování probíhá před publikem a je alespoň částečně motivováno snahou získat uznání a respekt druhých.
- c) **Anonymní** (*anonymous*) prosociální chování je definováno jako pomáhání druhým, když osoba, které je pomáháno, neví, kdo jí pomáhá.
- d) **Katastrofické** (*dire*) prosociální chování je orientováno na pomoc druhým v krizích či při katastrofických událostech.
- e) **Emocionální** (*emotional*) prosociální chování je orientováno na pomáhání druhým v emočně vypjaté situaci. Jde například o pomoc v situaci, při níž je někdo zraněn a pláče. Zatímco u některých jedinců tyto situace vyvolávají úzkost, u někoho vyvolávají empatii a zvyšují pravděpodobnost pomoci.
- f) **Ochotné** (*compliant*) prosociální chování je pomáhání druhým, které je důsledkem verbální i neverbální žádosti. Autoři předpokládají, že je tento typ

prosociálního chování motivován primárně potřebou souhlasu a že je spojeno spíše s nižší úrovní morálního usuzování.

Hypotézy týkající se souvislosti integrity s prosociálním chováním nejsou na základě jejich definic ničím překvapujícím. Například také Peterson a Seligman (2004b) ve svém vymezení integrity osobnosti uvádějí pomáhání druhým jako jednu ze tří behaviorálních charakteristik integrity. Překvapujícím je tedy spíše to, jak málo pozornosti je věnováno jejich společnému výzkumu. Největší výzkum provedl Schlenker (2008), který se zaměřil na integritu v souvislosti se vztahy k druhým lidem, tendencím pomáhat druhým a dobrovolnictví. A zjistil, že skóre testů integrity vykazuje pozitivní vztahy k empatii a přívětivosti (podle Big Five), naopak negativní vztah k cynismu a machivaellismu. Dále Schlenker (2008) zjišťoval, jak integrita souvisí s tím, jak často lidé pomáhají druhým a četností dobrovolnické činnosti. Zjistil, že vyšší integrita souvisí s vyššími sklony pomáhat a věnovat více času dobrovolnické činnosti. Zároveň se ukázalo, že se integrita váže spíše k určitým typům prosociálního chování, přesněji k prosociálnímu chování založenému na principech (založené na principech jedince a na tom, že se jedná o dobrou věc) a altruistickému prosociálnímu chování (založené na prospěchu druhých). Zatímco negativní souvislost byla nalezena mezi integritou a egoistickým prosociálním chováním (založené na získání odměny, či vyhnutí se nežádoucím důsledkům).

Schlenker (2008) uzavírá svůj výzkum tím, že u lidí s vyšší mírou integrity je pravděpodobnější, že druhým pomohou a že se budou zapojovat do dobrovolnických činností, přičemž za jejich prosociálním chováním stojí jejich principy, hodnoty a zájem o druhé.

EMPIRICKÁ ČÁST

3 Cíl výzkumu a předpoklady

Výzkumná část diplomové práce je zaměřená na tendence k sociální desirabilitě a na integritu osobnosti. Cílem je vytvořit rozhovor zaměřený na identifikaci osob s různou mírou integrity, který by sloužil jako face-to-face varianta dotazníkových metod zaměřených na integritu a odhalování tendencí k sociální desirabilitě.

Nejen v českém prostředí je používání kvalitativních metod ke studiu integrity málo obvyklým přístupem, který ale v souladu s výzkumem Barnarda a jeho kolegů (2008) může přinést také nové poznatky umožňující lepší konceptualizaci různě definovaného a široce pojímaného pojmu integrity.

Za další doplňující ukazatel integrity osobnosti byly zvoleny také prosociální tendence, na základě poznatků Schlenkera (2008) a Petersona a Seligmana (2004b). Je předpokladem, že jedinci s vyšší mírou integrity budou mít větší tendence k prosociálnímu chování. Předpokládán je také vliv vyšší empatie u osob s vyšší mírou integrity.

Na základě studia literatury o integritě osobnosti a sociální desirabilitě jsem vytvořila několik dalších předpokladů, na jejichž základě by mohlo být možné odlišit osoby s nízkou a s vysokou mírou integrity. Díky současnému zadávání dotazníku Integrita a dotazníku zaměřeného na zjišťování tendencí k sociální desirabilitě jsme schopni odlišit osoby, které mají sklony prezentovat se v souladu se skutečností od těch, které mají sklony popisovat se lépe, než odpovídá skutečnosti, a to s ohledem na jejich integritu (upřímnost, morálnost atp.).

Předpokládám, že se osoby budou lišit v atribučních procesech přisuzování příčinnosti vlastnímu chování a chování druhých osob (Martinko et al., 2002). Dále pak, že osoby s nižší mírou integrity budou druhé osoby popisovat negativněji než osoby s vyšší mírou integrity. Zároveň předpokládám, že osoby s vyšší mírou integrity budou více otevřené i vůči svým negativním aspektům a budou méně podléhat vlivům sociální desirability. Dalším předpokladem také je, že se osoby s různou mírou integrity budou lišit v používání mechanismů morálního vyvázání se.

4 Metodika

4.1 Procedura

Výzkum v této práci kombinuje přístup kvantitativní s přístupem kvalitativním. Je využíváno statistických metod a dotazníkových metod spolu s polostrukturovaným rozhovorem. Výhodou polostrukturovaného rozhovoru je možnost doptávat se a přizpůsobovat tak obsah rozhovoru aktuální situaci (Hendl, 2016). Je užíváno smíšeného modelu, tzn. výzkum „*využívá jak kvalitativní, tak kvantitativní výzkum uvnitř jednotlivých fází výzkumného procesu,*“ (Hendl, 2016, s. 56). K analýze kvalitativních dat z rozhovoru je využíváno přístupu mnohonásobné případové studie.

Původním záměrem bylo využít existující databázi pacientů Národního ústavu duševního zdraví (NÚDZ), kteří se zúčastnili výzkumu *Integrita, morální vyvážení se a další příbuzné konstrukty* podpořeného Grantovou agenturou České republiky (GAČR), reg. č. 16-06264S na jaře roku 2016, kdy byli hospitalizováni na 2. oddělení NÚDZ. Oddělení 2 je zaměřené na léčbu afektivních poruch. Data těchto pacientů byla analyzována a bylo vybráno 10 pacientů s nejvyšším skóre integrity a 10 pacientů s nízkým skóre integrity. Bylo by tak možné porovnat nejen skupinu pacientů s nízkou a vysokou mírou integrity, ale zároveň porovnat změnu výsledků s odstupem necelých dvou let a během hospitalizace a při běžném každodenním životě. Těchto 20 vybraných pacientů bylo osloveno, zda mají zájem zúčastnit se navazujícího výzkumu, který je zároveň součástí diplomové práce, a skládá se zhruba z půl hodinového rozhovoru a vyplnění několika dotazníků, z nichž většinu již znají. Z takto oslovených pacientů nicméně projevili zájem pouze dva respondenti. Proto byl výzkumný plán upraven. Nicméně na základě výsledků pacientů z této databáze byl vytvořen rozhovor (viz dále).

Výzkumný soubor byl tedy doplněn 6 pacienty hospitalizovanými na 2. oddělení NÚDZ, kteří byli ochotni zúčastnit se výzkumu. Byl tak částečně opuštěn původní plán vést rozhovory pouze s těmi, kteří dosáhli nízké a vysoké míry integrity.

Všichni respondenti byli informováni o účelu výzkumu, o celém jeho průběhu, o dobrovolnosti účasti na výzkumu a možnosti neodpovědět na kteroukoliv otázku či v jakékoliv fázi výzkum ukončit. Všichni respondenti souhlasili s nahráním rozhovoru.

Respondenti byli informováni o důvěrnosti dat a všechna data byla při transkripci do počítače anonymizována.

4.2 Výzkumný soubor

První výzkumný soubor tvořilo 80 respondentů, z nichž bylo 37 mužů (46,3%) a 43 žen (53,8%) v průměrném věku 36,21 let (min. 18, max. 66, SD = 12,24). Většina respondentů byla svobodná či bez partnerského svazku (47, 58,8%), další část žila v manželském svazku (23, 28,8%), 10 respondentů bylo rozvedených (12,5%). Nejčastěji měli respondenti dokončené středoškolské vzdělání s maturitou (38, 47,6%), 19 respondentů (23,8%) dokončilo vysokoškolské vzdělání (Bc., Mgr., Ing., PhDr., PhD.), 13 respondentů mělo dokončené základní vzdělání (16,3%), 7 respondentů bylo vyučeno bez maturity (8,8%) a jeden respondent měl nedokončené základní vzdělání (1,3%). 18 respondentů (22,5%) studovalo. Z 80 respondentů pobíralo 19 respondentů (23,8%) invalidní důchod, přičemž 7 respondentů (8,8%) v 1. stupni, 2 respondenti (2,5%) v 2. stupni a 10 respondentů (12,5%) ve stupni třetím. Většina respondentů byla v zaměstnaneckém poměru (25, 31,3%), 12 respondentů bylo nezaměstnaných (15%), 5 respondentů (6,3%) byly osoby samostatně výdělečně činné.

Výsledný výzkumný soubor, tedy soubor respondentů, se kterými byly vedeny rozhovory, se skládá z 2 pacientů z prvního výzkumného souboru a 6 pacientů hospitalizovaných na druhém oddělení NÚDZ zaměřeném na afektivní poruchy. Jedná se o pacienty, kteří projevíli dobrovolný zájem a ochotu zúčastnit se výzkumu k diplomové práci bez nároku na odměnu či jiné výhody. Celkem se zúčastnili 4 ženy a 4 muži v průměrném věku 40,16 let (SD = 14,32, min. 21, max. 61). Další demografické charakteristiky zobrazuje Tabulka 3.

Jméno	Pohlaví	Věk	Rodinný stavy	Nejvyšší dosažené vzdělání	Pracovní pozice	Stupeň invalidního důchodu
Albus	muž	28	svobodný	středoškolské	nezaměstnaný	
Berta	žena	61	svobodná	vysokoškolské (PhD.)	v invalidním důchodu	3
Cedrik	muž	32	s družkou	vyučený	zaměstnanec	2
Dolores	žena	49	rozvedená	vysokoškolské	OSVČ	1
Ernie	muž	21	svobodný	středoškolské	student	
Fleur	žena	25	svobodná	vyšší odborné	nezaměstnaná	

Godrik	muž	50	ženatý	středoškolské	OSVČ	
Hedvika	žena	55	vdaná	vysokoškolské	zaměstnanec	2

Tabulka 3 Demografické údaje výzkumného souboru (N = 8)

4.3 Použité metody

4.3.1 Dotazník Integrita v pracovním a běžném životě a dotazník sociální desirability

Za účelem získání dat o integritě respondentů a tendencích k sociální desirabilitě byly použity dva dotazníky z testové baterie Integrita v pracovním prostředí (Příhodová et al., 2017). Byl použit dotazník Integrita v pracovním a běžném životě (Integrita) a dotazník zaměřený na sociální desirabilitu. Celá testová baterie nebyla použita z časových důvodů, možnost vypustit zbylé dotazníky byla konzultována s jednou z autorek testu Terezou Příhodovou. Vyplňování celé testové baterie je časově náročné a spolu s rozhovorem by pak byl výzkum pro respondenty časově zatěžující.

Dotazník **Integrita** (Příhodová et al., 2017) a jeho vznik byl detailněji popsán v teoretické části této práce (kapitola 2.3.1). Dotazník zahrnuje 32 položek, u nichž je respondent žádán, aby vyjádřil na pěti bodové stupnici od 1 (zcela nesouhlasím) po 5 (zcela souhlasím) svůj souhlas s daným tvrzením. Položky jsou děleny do tří dimenzí: osobní integrita, pracovní integrita a morální integrita. Výsledný skóre je získán součtem všech příslušných položek dané dimenze, přičemž některé položky jsou reverzní. Jejich součtem je získán celkový skóre. Vyšší dosažený skóre značí vyšší míru integrity osobnosti (Příhodová et al., 2017). Nejnížší možný počet bodů je 32 a nejvyšší 160. Předběžné normy hodnotící míru integrity byly poskytnuty z interních materiálů autorů Terezou Příhodovou a jsou zobrazeny v Tabulce 4.

Bodové rozpětí	Hodnocení integrity
do 106	nízká
107 – 139	střední
Nad 140	vysoká

Tabulka 4 Hodnocení integrity na základě dosaženého skóre z dotazníku Integrita

Dotazník sociální desirability, který je součástí testové baterie, vychází z dotazníku BIDR-CZ (Preiss & Mačudová, 2013). Dotazník BIDR byl popsán v teoretické části této práce (kapitola 1.4.3). Dotazník BIDR zahrnuje celkem 40 položek

– 20 položek zaměřených na sebeklamné zlepšování (self-deception enhancement, SDE) a 20 položek orientovaných na impression management (řízené utváření dojmu, IM). Tento dotazník byl pro účely testové baterie upraven. Upravená verze dotazníku obsahuje položek 37, z nichž 17 položek je ze škály sebeklamného zlepšování a 20 položek ze škály impression management. Zatímco v dotazníku BIDR-CZ jsou položky řazeny za sebou (začíná se 20 položkami škály IM, následuje 20 položek ze škály SDE), v upravené verzi jsou položky promíchané. Respondent může získat maximálně 119 bodů ze škály SDE a 140 ze škály IM, celkem tedy 259 bodů. Předběžné normy hodnotící míru sociální desirability byly poskytnuty z interních materiálů autorů Terezou Příhodovou a jsou zobrazeny v Tabulce 5.

Skóre SDE	Hodnocení	Skóre IM	Hodnocení
pod 83	nízké	pod 111	nízké
84 – 96	střední	112 – 127	střední
nad 97	vysoké	nad 128	vysoké

Tabulka 5 Hodnocení sociální desirability na základě upravené verze dotazníku BIDR-CZ

Preiss a Mačudová (2013) navrhují možnosti interpretace zvýšených škál. Zvýšení škály SDE i IM značí zvýšené sklony odpovídat sociálně žádoucím stylem a snahu prezentovat se lépe, než odpovídá skutečnosti. Zvýšený skóre SDE škály pak označuje spíše nevědomé vylepšování vlastního sebeobrazu, narcistní sklony, přeceňování vlastních schopností a neznalost sebe sama. Škálu IM lze interpretovat ve smyslu zvýšených sklonů k přehánění a lhaní. Tato škála podle autorů (Preiss & Mačudová, 2013) měří to, jak moc respondent upravuje popis sebe sama účelu a celkovému kontextu vyšetření.

4.3.2 Rozhovor

Polostrukturovaný rozhovor byl vytvořen na základě korelační a sémantické analýzy 32 položek dotazníku Integrita a 37 položek dotazníku měřícího tendence k sociálně žádoucímu odpovídání, který je součástí baterie testů Integrita v pracovním prostředí. Ke korelační analýze byla použita databáze 80 pacientů z výzkumu *Integrita, morální vyvážení se a další příbuzné konstrukty* (GAČR, reg. č. 16-06264S).

Korelační analýza položek obou dotazníků ukázala mnoho statisticky významných malých a středních korelačních vztahů, jak pozitivních, tak negativních.

Následně byly u těchto položek porovnány odpovědi jednotlivých respondentů s nejvyšší mírou integrity a nejnižší mírou integrity. Přednost při vytváření otázek rozhovoru pak měly položky, v nichž se odpovědi těchto dvou skupin nejvíce lišily.

Sémantická analýza následně pomohla odhalit významově obdobné položky. Většinu těchto položek spojuje téma lhaní, nicméně také podvádění a krádeže. Podle Coyneho a Bartrama (2002) tvoří tato tři témata klasické zaměření testů integrity, protože nejlépe zachycují čestnost. Myslím si, že jde také o nejuniverzálnější morální pravidla. Obsahoval-li by rozhovor více otázek na porušování či dodržování konkrétních pravidel (např. nejezdit na červenou) mohlo by dojít k mnohem větší rozrůzněnosti a horší uchopitelnosti. Na základě takto vybraných 11 položek z dotazníku Integrita a 6 položek z dotazníku sociální desirability bylo vytvořeno 8 otázek rozhovoru.

Před zahájením výzkumu byly provedeny tři pilotní rozhovory (2 ženy, 1 muž, průměrný věk 24,3 let). Po rozhovoru měli respondenti možnost vyjádřit svůj názor na rozhovor, jaké měli nejasnosti a zda by otázky nějakým způsobem upravili. Díky tomu byly některé otázky přeformulovány a upraveny tak, aby byly pro respondenty srozumitelnější. Celkově však byl rozhovor respondenty hodnocen jako zajímavý a podněcující k zamyšlení. Při vyplňování dotazníkových metod po skončení rozhovoru, se respondenti kladně vyjadřovali k rozhovoru pro možnost obhájit a zdůvodnit své volby.

Respondent je u každé otázky rozhovoru prvně žádán o posouzení svého vlastního chování a následně je dotázán na to, jak by se v takové situaci zachovali druzí lidé, protože u zjevných metod měření integrity se užívá posuzování jak svého vlastního chování, tak posuzování chování druhých. Celá instrukce rozhovoru zněla následovně: „Nyní Vám představím několik různých situací, se kterými se můžete setkat v běžném životě. U každé situace Vás poprosím, abyste zkusil/a říct, co byste udělal/a Vy a pak také, co si myslíte, že by udělali druzí. Poprosím Vás o co nejpodrobnější odpovědi, řekněte cokoliv Vás k dané situaci napadne. Čím víc toho řeknete, tím lépe. Pokud Vás napadne příklad konkrétní situace, kterou jste zažil, tak se nebojte jej říct. Nejsou žádné správné a špatné odpovědi.“ Finální podoba otázek rozhovoru spolu s tím, na základě kterých položek vznikly, je uvedena v Tabulce 6.

1. Představte si situaci, kdy máte možnost získat povýšení v práci, povýšení ale spočívá na projektu, který jste dělal/a s pomocí svého kolegy/kolegyně. Jak byste se zachoval/a? Přiznal/a byste jeho/její pomoc nebo ne? Jak by se podle Vás zachovali jiní lidé v této situaci?	
IN	V případě možnosti povýšení je bezpečné prohlašovat práci ostatních za svou vlastní.
SD	Občas někoho využiji ve svůj prospěch.

2. Představte si situaci, kdy Vám pokladní v obchodě vrátí o 10Kč více, než měl/a, co byste udělal/a? Co myslíte, že by udělali druzí lidé?	
IN	Kdyby mi v obchodě vrátili o 10 Kč více, vrátil/a bych je.
IN	Lidé by měli vracet pokladní peníze, pokud jim vrátí víc, než měla.
SD	Když mi v obchodě vrátí víc, než by měli, neřeknu to a peníze si nechám.
3. Představte si situaci, kdy uděláte v práci chybu, která způsobí zpoždění a potíže. Vy víte, že jste udělal/a chybu, nicméně Vaši kolegové ani nadřízení ne. Jak byste se zachoval/a? Přiznal/a byste se, nebo byste se snažil/a, aby se na to nepřišlo? Jak by se zachovali jiní lidé v této situaci?	
IN	Ke svému pochybení v práci bych se vždy přiznal/a.
IN	Většina lidí v práci občas o něčem zalže, aby skryla svá pochybení.
SD	Své chyby se snažím skrývat.
4. Představte si situaci, kdy jste v tíživé situaci, myslíte, že byste uvažoval/a o tom, jak obejít systém, abyste získal/a nějaký příspěvek od státu? Myslíte si, že byste byl/a ochotná/ý například zalhat o svém zdravotním stavu, abyste peníze získal/a? Co by podle Vás udělali druzí lidé?	
IN	Uvažoval/a jsem o tom, jak obejít systém, abych od státu získal/a peníze.
IN	Pokud je člověk v tíživé situaci, měl by lhát o svém zdravotním stavu, aby alespoň získal nějaký příspěvek od státu.
SD	Byly situace, kdy jsem předstíral/a nemoc a nechal/a jsem si vystavit neschopenku.
5. Představte si situaci, kdy byste na odpoledne po práci měl/a naplánovanou nějakou zajímavou aktivitu, hodilo by se Vám tedy odejít z práce co nejdříve. V práci ale musíte zůstat dle řádné pracovní doby. Nicméně, ještě před koncem pracovní doby, již všichni odešli a nikdo od Vás nic nepotřebuje, a tak by se Vám naskytla možnost odejít dříve. Odešel/Odešla byste, i přesto že byste musel/a nahlásit, že jste tam byl/a dle řádné pracovní doby? Jak by se v této situaci zachovali jiní lidé?	
IN	Podle mne není podvod odejít z práce dřív a nahlásit, že jsem zůstal/a podle řádné pracovní doby, když už všichni odešli a nikdo ode mě nic nepotřebuje.
SD	Vždycky říkám pravdu a nelhal/a bych za žádných okolností.
6. Představte si situaci, kdy byste měl možnost nepřiznat v daňovém přiznání všechny Vaše příjmy. Přiznal/a byste je, nebo byste této situace využila? Jak by se podle Vás zachovali jiní lidé?	
IN	Nikdy bych nepodváděl/a na daních.
SD	Při podání daňového přiznání bych přiznal/a všechny příjmy.
7. Představte si situaci, kdy se hlásíte na pracovní pozici, kterou byste moc chtěl/a získat. Víte ale, že se na danou pozici hlásí mnoho schopných uchazečů. Jak byste se zachoval/a? Zalhal/a byste v tomto případě o svých dovednostech, aby bylo jistější, že danou pozici získáte právě Vy? Co by podle Vás udělali jiní lidé při takovémto výběrovém řízení?	
IN	Během výběrového řízení bych nelhal/a o svých dovednostech, i kdyby to znamenalo, že danou práci nedostanu.
SD	Své chyby se snažím skrývat.
8. Představte si situaci, kdy na základě toho, že upravitě informace o svém zdravotním stavu, můžete získat různé výhody. Může jít o výhody v práci jako je například možnost nechodit na noční směny, možnost vykonávat pouze méně náročnou práci a podobně. Může Vám to ale přinést i jiné výhody mimo práci jako je třeba více pozornosti a více pomoci od Vašich blízkých. Dokážete si představit situaci, kdy byste o svém zdravotním stavu takto zalhal/a? Jak by se podle Vás zachovali druzí?	
IN	O svém zdravotním stavu jsem nikdy nelhal/a.
SD	Byly situace, kdy jsem předstíral/a nemoc a nechal/a jsem si vystavit neschopenku.
SD	Vždycky říkám pravdu a nelhal/a bych za žádných okolností.
<i>V tabulce je vždy v sedém poli uvedena otázka rozhovoru, po které následují položky, na jejichž základě byla vytvořena.</i>	
<i>IN = dotazník Integrita, SD = dotazník sociální desirability</i>	

Tabulka 6 Otázky rozhovoru

Většina rozhovorů proběhla v prostorech vyšetřovny psychologa NÚDZ. Pouze jeden rozhovor s respondentem z původní databáze proběhl v klidné kavárně. Délka rozhovoru se pohybovala v rozmezí 15 – 30 minut především díky tomu, jak moc se respondent k daným otázkám dokázal rozpovídat a zda využíval možnosti popisovat konkrétní zažitě situace ze svého života. Kvůli důvěrnosti dat a povaze získaných odpovědí nejsou transkripce rozhovorů součástí této diplomové práce a mohou být na žádost získány od autorky této diplomové práce.

4.3.3 Prosociální tendence

Pro zjištění míry prosociálních tendencí byly zvoleny dvě metody, které byly pro účely této diplomové práce přeloženy dvěma nezávislými překladači a upraveny na základě následného zpětného překladu do anglického jazyka.

V první metodě **Bodování** (Van Lange, 1999) je respondent uveden do situace hry, v níž je přiřazen k náhodnému neznámému druhému člověku a jeho úkolem je volit si jednu ze tří možností, které přidělují body současně jemu i druhému člověku. Přidělování bodů je uvedeno větou: „*Čím více bodů získáte, tím lépe pro Vás, čím více bodů získá druhý, tím lépe pro něj.*“ Respondent je zároveň upozorněn, že neexistují dobré a špatné odpovědi a že jeho volba záleží pouze na jeho preferencích. Metoda celkem obsahuje 9 položek. U každé položky jsou tři možnosti, přičemž každá z nich spadá do jedné ze tří možných skupin: **prosociální** (stejný počet bodů sobě i druhé osobě, např. 50 pro Vás a 50 pro druhou osobu), **individualistické** (přiřadí sám sobě nejvyšší možný počet bodů, např. 70 pro Vás a 30 pro druhou osobu) či **soutěživé** (možnost, kde je největší rozdíl mezi získanými body, např. 50 pro Vás a 5 pro druhou osobu). Osoba, která získá 6 a více odpovědí ze stejné skupiny, je do této skupiny zařazena.

Druhá metoda – **Dotazník prosociálních tendencí** (Prosocial Tendencies Measure, PTM, (Carlo & Randall, 2002) je 23 položková metoda pro adolescenty a dospělé měřící 6 typů prosociálního chování (altruistické, veřejné, anonymní, katastrofické, emocionální a ochotné prosociální chování), které byly představeny již dříve (kapitola 2.5 Integrita a prosociální chování). Respondent jednotlivé položky hodnotí na 5 bodové škále (1 = nevystihuje mě vůbec, 2 = vystihuje mě jen trochu; 3 = víceméně mě vystihuje; 4 = dobře mě vystihuje; 5 = úplně mě vystihuje) podle toho, jak moc ho vystihují. Každá škála je zastoupena různým počtem položek (altruistické: 5 položek, veřejné: 4 položky, anonymní: 5 položek, katastrofické: 3 položky,

emocionální: 4 položky, ochotné: 2 položky) a je z ní tedy možné získat odlišný maximální počet bodů.

Pro ověření metod a zjištění prvních psychometrických vlastností obou testů byly dotazníky umístěny na webové stránky vyplnto.cz, kde je vyplnilo 70 respondentů. Data tří respondentů byla vyřazena kvůli nevyplnění obou dotazníků. Analyzována tedy byla data od 67 respondentů v průměrném věku 29,81 let ($SD = 9,21$, min. = 18, max. = 61), z nichž byla většina žen (77,6 % žen, $N = 52$). Nejvíce respondentů mělo dokončeno vysokoškolské vzdělání (Bc., Ing., Mgr., 41,8 %) a středoškolské vzdělání (38,8 %). 21 respondentů (31,3 %) studovalo.

V dotazníku **Bodování** byla nejčastější kategorie odpovídání prosociální ($N = 35$, 52,2 %), druhou nejčastější kategorií bylo odpovídání individualistické ($N = 15$, 22,4 %), které následovalo odpovídání soutěživé ($N = 9$, 13,4 %) a 8 respondentů (11,9 %) poskytlo odpovědi, které nebylo možné zařadit do žádné z kategorií. Vzájemná korelace kategorií (Spearman) ukázala, že kategorie prosociální negativně statisticky významně koreluje jak s kategorií individualistického odpovídání ($r = -0,71$, $p < 0,05$), tak s kategorií soutěživého odpovídání ($r = -0,57$, $p < 0,05$).

Dotazník **PTM** ukázal vysokou vnitřní konzistenci ($\omega = 0,86$) pro celou škálu a střední až vysokou vnitřní konzistenci pro jednotlivé subškály v rozmezí ω od 0,69 po 0,88. Průměrné skóre pro jednotlivé škály je zobrazeno v Tabulce 7. Vzájemné korelace (Spearman) jednotlivých subškál ukázaly statisticky významné vztahy mezi subškálami anonymní a ochotné ($r = 0,3$, $p < 0,05$), katastrofické a ochotné ($r = 0,7$, $p < 0,05$), emocionální a ochotné ($r = 0,54$, $p < 0,05$). Subškála altruistické statisticky významně korelovala se subškálou veřejné ($r = 0,44$, $p < 0,05$). Subškála anonymní korelovala s katastrofické ($r = 0,51$, $p < 0,05$) a s emocionální ($r = 0,5$, $p < 0,05$). A subškála katastrofické statisticky významně korelovala se subškálou emocionální ($r = 0,85$, $p < 0,05$).

	Ochotné	Veřejné	Anonymní	Katastrofické	Emocionální	Altruistické
Počet položek	2	4	5	3	4	5
Průměr	7,48	5,87	12,57	8,33	10,10	8,03
Směrodatná odchylka	2,15	2,84	5,34	3,57	3,93	3,97
Minimum	2	4	5	3	4	5
Maximum	10	16	25	15	20	25

Tabulka 7 Průměrné skóre subškál dotazníku PTM

Vzájemné korelační vztahy kategorií odpovídání dotazníku Bodování a dotazníku PTM ukazuje Tabulka 8. Tato korelační analýza ukázala, že se subškálami dotazníku PTM nejvíce koreluje z dotazníku Bodování subškála prosociální, což odpovídá předpokladům. Překvapivé však jsou negativní korelace se subškálou veřejné a altruistické chování, a naopak kladná korelace subškály soutěživé s altruistické.

		Bodování		
		Prosociální	Individualistický	Soutěživý
PTM	Ochotné	0,45*	-0,27*	-0,3*
	Veřejné	-0,24*	0,22	0,23
	Anonymní	0,37*	-0,14	-0,18
	Katastrofické	0,37*	-0,16	-0,35*
	Emocionální	0,37*	-0,2	-0,34*
	Altruistické	-0,24*	0,12	0,28*

*p < 0,5

Tabulka 8 Spearmanův korelační koeficient subškál PTM a Bodování

Pro porovnání jednotlivých skupin respondentů a jejich rozdílnosti v odpovídání na dotazník PTM byl proveden Kruskal-Wallisův test. Na základě dotazníku Bodování (prosociální, individualistická, soutěživá) byly vytvořeny skupiny, u nichž byly porovnávány výsledky z jednotlivých subškál dotazníku PTM. Byly zjištěny statisticky významné rozdílnosti v subškále ochotné ($\chi^2(3) = 14,92$, $p = 0,002$), kde nejvyšší mean rank měla (42,04) skupina prosociální a nejnižší (22,9) skupina soutěživá. Statisticky významný rozdíl byl také v subškále anonymní ($\chi^2(3) = 11,39$, $p = 0,01$), v níž nejvyšší mean rank (39,23) měla skupina prosociální a nejnižší (18,39) měla skupina soutěživá. Subškála katastrofická ($\chi^2(3) = 11,57$, $p = 0,009$) ukázala na statisticky významné rozdíly mezi skupinami, přičemž nejvyšší mean rank (41,06) nalezneme u skupiny prosociální a nejnižší (21,56) u skupiny soutěživé. Podobný trend statisticky významných rozdílů nalezneme také v subškále emocionální ($\chi^2(3) = 12,05$, $p = 0,007$), kde nejvyšší mean rank (41,17) měla skupina prosociální a nejnižší (soutěživá) skupina soutěživá.

Na základě těchto pilotních statistických analýz se zdá, že obě metody vykazují uspokojivé psychometrické vlastnosti, schopnost diferencovat mezi respondenty a v neposlední řadě se ukazuje to, že výsledky z obou metod se zaměřují na obdobné charakteristiky osobnosti.

4.4 Zpracování dat

Rozhovory jsou analyzovány přístupem mnohonásobné případové studie podle přístupu navrženého Yinem (Hendl, 2016). Tento přístup využívá více zdrojů dat jak kvantitativního, tak kvalitativního charakteru a využívá předchozí teoretická tvrzení, která ovlivňují jak sběr dat, tak jejich analýzu (Hendl, 2016, s. 107). Mnohonásobná případová studie se hodí jak pro práci s případy, u nichž je možné předpovídat stejné výsledky, tak s případy, u nichž jsou očekávány kontrastní výsledky. Zpráva pak obsahuje informace o jednotlivých případech, jejich zhodnocení a vzájemnou komparaci, případně také návrh teorie (Hendl, 2016).

Analýza dat případových studií může využívat postupy jiných kvalitativních přístupů (např. etnografický přístup, zakotvená teorie). Nejčastější postup spočívá v transkripci dat, jejich organizaci a segmentaci do významových jednotek, na což navazuje jejich kódování a kategorizace. Důležitou součástí jsou také poznámky vzniklé již při samotném sběru dat. Jednotlivé případy jsou analyzovány zvlášť s přihlédnutím k možným počátečním teoretickým vysvětlením a hledání konkurenčních vysvětlení, na které navazuje porovnávání případů a analytická indukce (Hendl, 2016).

V této práci jsou tedy případy analyzovány každý zvlášť, následně jsou rozděleny do skupin na základě skóre dosaženého v testu integrity (nízká integrita, střední integrita, vysoká integrita). Při prvních analýzách rozhovorů jsem skóre jednotlivých respondentů z dotazníků neznala, abych nebyla ovlivněna příslušností respondenta k určité skupině. Následně jsou ve vytvořených skupinách případy porovnány a poté jsou skupiny porovnány mezi sebou s cílem vytvořit teorii, podle níž by bylo možné na základě připraveného rozhovoru odlišit osoby s různým stupněm integrity osobnosti.

4.5 Výsledky

Rozhovory byly několikrát přečteny, následně byl každý rozhovor kódován a kategorizován; tyto kategorie byly vytvořeny pro každý rozhovor. Následně byly jak kódy, tak kategorie navzájem porovnávány. Kategorie a kódy byly vytvářeny s ohledem na cíl a předpoklady výzkumu, tzn. tak, aby co nejlépe umožnily porovnání mezi osobami s různou mírou integrity.

U každé otázky bylo zjišťováno, jak by se daná osoba zachovala a proč a také, jak si myslí, že by se zachovali druzí a proč. Například u druhé otázky rozhovoru je

respondent tázán na to, co by udělal, kdyby mu pokladní vrátil/a o 10 Kč více, než měl/a. U této otázky bylo vlastní chování možné přiřadit k jednomu z následujících kódů – vrátil/a bych, vrátil/a bych, ale, nevrátil/a bych. Obdobné kódy bylo možné vytvořit u každé z osmi otázek.

Z udávaných odpovědí byly zformovány následující základní kategorie (v závorce jsou uvedeny příklady kódů přiřazené dané kategorii) – **situační faktory** (vztahy v práci, kariéristické prostředí, velikost chyby, následky), **dispoziční faktory** (vlastnosti, charakter, čestnost, politické přesvědčení, vztah k pravidlům), **morální vyvázání se** (atribuce viny, dehumanizace), **druzí negativně** (jít si za svým, tendence tutlat), **druzí neutrálně** (jak kdo, popis rozdílů), **druzí pozitivně** (fěrovost, vliv mnoha faktorů). Zaměřila jsem se také na sledování diskrepance mezi hodnocením vlastního chování a chování druhých, tedy zda má jedinec tendence hodnotit sebe pozitivněji než druhé, nebo naopak.

4.5.1 Skupina s nízkou integritou

V této části je popsána skupina respondentů, kteří dosáhli v dotazníku Integrita skóre menší či rovné 106, a které je hodnoceno jako „*nízké*“. Do této skupiny patří **Albus**, **Cedrik** a **Dolores** a jejich skóre zobrazuje Tabulka 9.

Jméno	Celkový skór Integrita	Sociální desirabilita		Bodování	PTM					
		SDE	IM		Ochotné	Veřejné	Anonymní	Katastrofické	Emocionální	Altruistické
Albus	104	48	63	prosociální	6	12	11	10	15	18
Cedrik	92	58	65	prosociální	8	4	14	8	9	25
Dolores	92	81	106	individualistický	7	11	14	12	18	22

Tabulka 9 Dosažené skóre skupiny respondentů s nízkou integritou (N = 3)

Albus

Albus je 28letý muž, jehož skóre integrity je možné hodnotit jako nízké, zároveň ale má také nízké sklony k sociální desirabilitě, a to jak ve složce sebeklamu, tak složce vytváření dobrého dojmu. V dotazníku Bodování preferoval možnosti, které spadají do možnosti prosociální. Tuto svou volbu odůvodňoval následovně: „*Chtěl jsem, aby to bylo rovnocenné, ale ani ne kvůli altruismu, ale abych měl ze sebe dobrý pocit.*“

I dále Albus ve svých odpovědích na otázky rozhovoru často zdůrazňoval, že chce mít sám ze sebe dobrý pocit: „(...) *ale protože bych si pak vyčítal, že teďka bude mít manko a že kvůli mně bude doplácet nebo něco (...) Takže těch 10 korun bych investoval do svého dobrého pocitu,*“ odpověď na otázku č. 2.

Albus se v rozhovoru přiznává i k různým prohrěškům, či činům, které nelze jednoznačně hodnotit pozitivně: „*Nelhal bych, jako že bych si úplně něco vymyslel, ale určitě zrovna třeba od státu, tak bych nějaké situace zveličil. (...) Tak, abych to jako mohl obhájit při nějaké případné kontrole,*“ odpověď na otázku č. 4. Jeho hodnocení druhých se pohybuje mezi neutrálním (např. odpověď na otázku č. 1: „*Určitě by se našli teda kariéristé, co jdou čistě na sebe, na druhou stranu určitě je spousta lidí, co by svou roli zmínili jen letmo. Asi by se to nedalo úplně generalizovat.*“) a negativním (např. odpověď na otázku č. 8: „*Hodně velká část druhých lidí, tak by to určitě asi v práci používali.*“).

Zatímco své chování hodnotí výhradně na základě okolností a situace: „*Vždycky záleželo na důvodu, proč jsem v té práci musel být. Jestli už bych tam fakt nedělal vůbec nic, nebo něco, co třeba počká a tak, co si můžu napracovat jindy, tak bych neměl problém odejít. (...) A také by to záleželo na vztahu se šéfem,*“ odpověď na otázku č. 5. U druhých důvody spatřuje jak v dispozičních faktorech, tak ve vlivu situace. Jeho pohled na druhé je však mírně negativnější než hodnocení vlastní osoby.

Ve dvou případech se také objevují odpovědi naznačující sklony k morálnímu vyvázání se. Konkrétně mechanismus dehumanizace v odpovědi na otázku č. 2: „*Maximálně by mohlo záviset, to už by teda nebyla pokladní, dejme tomu, že bych mohl okrást nějakou megakorporaci, tak to mi nevadí, když by to bylo takové anonymní a nikomu by to neublížilo.*“ A dále pak mechanismus atribuce viny: „*Vzhledem k tomu, že se jedná o stát, který úplně nefunguje, a o daně, tak bych je zatajil,*“ odpověď na otázku č. 6.

U jednotlivých otázek, z nichž byly vytvořeny otázky rozhovoru, rovněž posuzují to, zda jsou odpovědi na ně ve vzájemné shodě a zároveň, zda jim odpovídá podaná odpověď v rozhovoru. Z tohoto úhlu pohledu je Albusovy odpovědi možné vnímat jako konzistentní.

Cedrik

Cedrikovo (32 let) skóre integrity je rovněž možné hodnotit jako nízké stejně tak jako jeho sklony odpovídat sociálně žádoucím dojmem v obou složkách. V Bodování

Cedrik preferoval možnosti, které přiřazují jak jemu, tak druhé osobě stejný počet bodů, tedy volby prosociální z následujícího důvodu: „*No, aby to bylo férové, fifty-fifty.*“

Cedrikovy odpovědi na otázky byly detailní a obsahovaly mnoho vlastních konkrétních zážitků a zkušeností, v nichž se nebál otevírat také své negativní stránky a činy. Přičemž při posuzování sebe (např. odpověď na otázku č. 4: „*Spíš právě teď, já teda nejsem v úplně nejlepší finanční situaci, tak pořád přemýšlím, čím si vydělat. A napadají mě i nějaký věci, který nejsou zákonný.*“) se odvolává především na situační vlivy. Zatímco u druhých převažují v pěti případech z osmi vlivy dispoziční (např. odpověď na otázku č. 1: „*V charakteru těch lidí. Z těch, co vím, že by to přiznali, tak to jsou prostě dobrý lidi. Mají to morálně srovnaný ty hodnoty. A ty druhý právě, si myslím, ty hodnoty takový nemaj, takže ty by radši to nepřiznali, aby vypadali líp před těma ostatníma.*“). Druzí jsou posuzováni výhradně neutrálně (viz například již uvedená odpověď na otázku č. 1), v odpovědi na otázku č. 5 jsou dokonce druzí lidé hodnoceni pozitivněji než vlastní chování: „*Takhle by se nezachovali, jako já jsem se zachoval v té situaci. Jak jsem to udělal přesně já, tak takhle by se asi jen tak někdo nezachoval, že kvůli fotbalu půjde z práce.*“

Cedrik se velmi často přiznává ke svým prohřeškům, což může značit to, že nemá sklony odpovídat sociálně žádoucím stylem, zároveň ale může jít také o jeden ze znaků nízké integrity ve smyslu čestnosti, morálnosti, poctivosti, jak je definována autory dotazníku Integrita. Z těchto svých prohřešků se velmi často morálně vyvazuje. Z celkem osmi popsaných mechanismů morálního vyvázání se je v jeho odpovědích možné nalézt pět druhů: výhodné srovnávání, eufemistické nálepkování, dehumanizaci, překrucování/nevšímavost k následkům, atribuce viny. Příkladem eufemistického nálepkování je např. odpověď na otázku č. 2: „*Já to беру tak, skoro, nechci říkat jako hru, ale já mám malou dceru (...) a teď kolikrát jdeme v krámu a vona něco drží v ruce a já schválně s ní i projdu, abysme nemuseli platit. Ale беру to jako srandu prakticky, jo. Já, hele, máme něco zadarmo.*“ Výhodné srovnávání je pak možné nalézt v odpovědi na otázku č. 6: „*To mi přijde jako, že z té politický situace mám takovej pocit, že když už někdo ztopí peníze jenom za to, že nepřizná pár daní, tak si myslím, že to není takovej průšvih jako to, co se děje obecně.*“

Co se týká konzistence odpovídání, je Cedrikovy odpovědi ve většině případů možné považovat za konzistentní. Nicméně v odpovědích na otázky, z nichž byla vytvořena otázka č. 2, je možné nalézt rozpor, kdy ve dvou položkách dotazníku Integrita („*Kdyby mi v obchodě vrátili o 10 Kč více, vrátil/a bych je*“ a „*Lidé by měli vracet*“

pokladní peníze, pokud jim vrátí víc, než měla.“) je vyjádřen souhlas, stejně tak jako u položky z dotazníku sociální desirability (*„Když mi v obchodě vrátí víc, než by měli, neřeknu to a peníze si nechám.“*) je rovněž vyjádřen souhlas, nicméně položka je formulována negativně. Přičemž odpověď v rozhovoru je spíše v souladu s odpovědí na položku z dotazníku sociální desirability.

Dolores

Jedinou zástupkyní ženského pohlaví ve skupině s nízkou integritou je **Dolores** (49 let), jejíž skóre sociální desirability je sice hodnoceno jako nízké v obou složkách, nicméně jak v této skupině, tak v porovnání s ostatními skupinami a účastníky, se jedná o jedno z nejvyšších skóre sociální desirability. Ve složce sebeklamu jde o nejvyšší skóre ze všech 8 respondentů a ve složce vytváření dobrého dojmu o druhé nejvyšší skóre. Z dotazníku Bodování jediná Dolores preferovala volby individualistické, tzn. ty, které přidělovaly nejvíce bodů jí samotné, protože: *„Neznám toho druhého, nevím, zda jde o test nebo skutečnost, tak proč taky nemyslet na sebe.“*

Doloresiny odpovědi byly velmi detailní a obsahovaly mnoho odkazů na vlastní zkušenosti a zážitky. Ve svých odpovědích dále zdůrazňuje nutnost jednání „narovinu“ (např. odpověď na otázku č. 8: *„Myslím si ale, že to už není fér jako vůči blízkým se asi nemají hrát hry. Má se to říct narovinu, když to jde.“* nebo na otázku č. 1: *„To nemám ráda, mám ráda, když se s lidma jedná narovinu.“*). Dále se v odpovědích objevuje důraz na preferenci vlastních pravidel jako např. v odpovědi na otázku č. 2: *„(...) lidi hodně mají takový ty zajetý schémata a myšlení a morálku a já tedy v podstatě si tak říkám, že já si svoje pravidla v životě tvořím sama a ty, který mě tak jako štvou na tý společnosti, tak jako se tak lehce můžou porušovat.“* V tomto přístupu se podle jejího vyjádření projevuje její zkušenost s prací u Policie ČR. Myslím si však také, že může jít o tendence spojené se sebeklamem. Obhajování vlastní nečestnosti tím, že si Dolores vytvořila vlastní pravidla, kterými se řídí, se může jevit jako obrana vlastní žádané identity (Paulhus, 2008; Schlenker, 2012).

Při posuzování jak svého chování, tak chování druhých lidí, využívá situační vlivy i dispoziční faktory (např. odpověď na otázku č. 1: *„No, tak pro mě, protože nejsem ambiciózní příliš a vlastně jsem v práci dosahovala úspěchů v podstatě mimoděk (...) No, myslím si, že jsou lidi spíš takoví, že si jdou za svým, ale neodsuzuju to.“*). Z osmi otázek jsou druzí lidé hodnoceni negativně v šesti z nich (např. odpověď na otázku č. 3: *„Myslím si, že takových osmdesát devadesát procent by nepřiznalo a deset by přiznalo, ještě těch*

naivních.“), u zbylých dvou otázek jsou druzí hodnoceni neutrálně. Velmi často je chování druhých generalizováno, např. v odpovědi na otázku č. 6: „*Samozřejmě, to dělá každý. Neznám nikoho, kdo se nesnaží platit co nejmenší daně,*“ nebo v odpovědi na otázku č. 7: „*Tak to přece každý, aby se tam dostal.*“ Při referování o svém chování se však také přiznává ke svým prohřeškům, které jsou, jak již bylo zmíněno dříve, obhajovány vlastními vytvořenými pravidly, případně jsou uplatňovány mechanismy morálního vyvázání se jako eufemistické nálepkování, a především pak atribuce viny (např. odpověď na otázku č. 8: „*Ale vzhledem k tomu, že si myslím, že ten stát nefunguje, rozdělování peněz spravedlivě, tak bych to klidně udělala, to bych neměla nejmenší problém.*“).

Odpovědi na položky dotazníků a rozhovoru je v případě Dolores možné považovat za konzistentní.

Skupina s nízkou integritou

Celkově se jedná o skupinu respondentů s nízkou integritou v rozpětí od 92 do 104, u níž výsledky dotazníkové metody naznačují také nízké sklony k sociální desirabilitě. Sociální desirabilita je tendence prezentovat se v lepším světle, než je skutečnost, kterou ani na základě odpovědí z rozhovoru u žádného z respondentů nenalézáme, protože se nebojí přiznávat se ke svým prohřeškům či chování, které by z hlediska sociální desirability mohlo být hodnoceno jako sociálně nežádoucí.

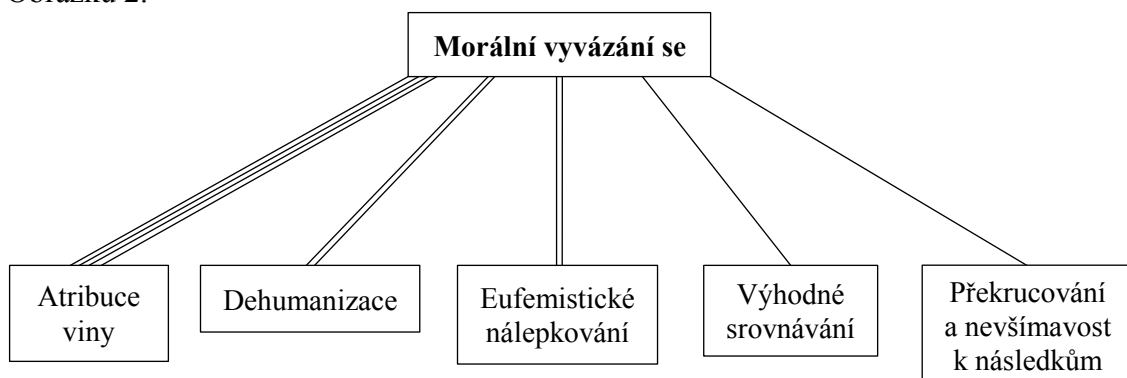
Tabulka 10 zobrazuje kódy shrnující vlastní chování respondentů a počty respondentů, v jejichž odpovědích byly tyto kódy nalezeny. Respondenti s nízkou integritou se shodují v odpovědích na otázky číslo 1, 6 a 7. Přičemž lze celkově shrnout, že při posuzování vlastního chování se respondenti více odvolávají na situační vlivy než na vlivy dispoziční.

Číslo otázky	Hodnocení vlastního chování	Počet odpovědí
1	Přiznal/a	3
2	Vrátil/a	1
	Vrátil/a, ale...	1
	Nevrátil/a	1
3	Přiznal/a	2
	Nepřiznal/a	1
4	Uvažoval/a	2
	Neuvažoval/a	1

5	Odcházel/a	2
	Odcházel/a, ale...	1
6	Využil/a	3
7	Vylepšit se	3
8	Ano – práce	1
	Ano – blízcí	1
	Ne – práce	2
	Ne – blízcí	2

Tabulka 10 Hodnocení vlastního chování respondentů s nízkou integritou ($N = 3$) a počty odpovědí

Při posuzování vlastního chování jsou respondenty často využívány mechanismy morálního vyvázání se. Celkem jsou mechanismy morálního vyvázání se použity desetkrát (2krát Albus, 5krát Cedrik, 3krát Dolores). Konkrétně jsou užity mechanismy atribuce viny, dehumanizace, eufemistického nálepkování, výhodného srovnávání a překrucování/nevšímavosti k následkům. Četnost jejich užití je znázorněna na Obrázku 2.



Obrázek 2 Návrh mechanismů morálního vyvázání se. Počet čar znázorňuje, kolikrát byl daný mechanismus užít skupinou respondentů s nízkou integritou.

Chování druhých lidí je hodnoceno převážně neutrálně či negativně, přičemž mírně převažuje hodnocení negativní, tedy přesvědčení, že většina lidí se do akcí, které je možné hodnotit jako sociálně nežádoucí, zapojuje. Dá se však říci, že kromě Albus, který druhé hodnotí mírně negativněji než sám sebe, jsou druzí hodnoceni sice negativně, ale v podstatě je tak chování posuzováno ve shodě s chováním samotných respondentů. U respondentů mírně převažují hodnocení chování druhých lidí na základě jejich dispozic.

Co se týká hodnocení konzistence odpovídání, je tuto skupinu možné hodnotit jako konzistentní. Jedinou výjimkou je Cedrikova nekonzistence u jedné otázky.

Otázkou, která mírně vybočuje z celého rozhovoru, je otázka č. 8 zaměřená na sekundární zisky z nemoci, u níž se respondenti více rozpovídali o svém zdravotním stavu a také o vztahu se svými blízkými. U této otázky, více než u předchozích, jsou respondenty využívány popisy konkrétních prožitých situací. Také se nejvíce projevují zkušenosti související s duševním onemocněním a hospitalizací. Všichni tři respondenti projevují pochopení pro potřebu upravit svůj zdravotní stav tak, aby se jim dostalo pozornosti či pomoci od blízkých osob (např. odpověď Dolores: „*No, oni ho zneužívají v případě, že ti blízký jim nepomáhají. (...) Takhle jak to slyším od lidí, tak podpora těch partnerů a příbuzných, rodičů, je velmi malá, že to jsou prostě takové věci, že řeknou, tak ty seš líná, tak vstaň, že jo. A pak prostě hold ti lidi nemají jinou volbu, no.*“). Albus udává, že se mu již stalo, že před rodiči již takto svůj stav zhoršil, aby se mu dostalo potřebné pomoci. Úprava zdravotního stavu za účelem získání výhod v práci je všemi třemi respondenty zavržena, důvod uvádí například Cedrik: „*Já to ani neříkám, že mi je tak, jak mi je, protože si myslím, že by mi to spíše uškodilo, než by mi to pomohlo třeba tím, že se vyhnu noční.*“

4.5.2 Skupina se střední integritou

Do skupiny respondentů se střední integritou patří **Berta**, **Ernie** a **Hedvika**, jejichž skóre v dotazníku Integrita je v rozmezí 107 – 139. Výsledky dotazníkových metod této skupiny zobrazuje Tabulka 11.

Jméno	Celkový skór Integrita	Sociální desirabilita		Bodování	PTM					
		SDE	IM		Ochotné	Veřejné	Anonymní	Katastrofické	Emocionální	Altruistické
Berta	125	54	96	prosociální	6	6	14	7	15	23
Ernie	128	79	85	prosociální	8	6	12	9	9	24
Hedvika	137	54	120	nevalidní	8	8	13	8	12	24

Tabulka 11 Dosažené skóre skupiny se střední integritou (N = 3)

Berta

Nejstarší účastníci výzkumu je 61letá **Berta**, která se skórem integrity 125 spadá do skupiny se střední integritou. Berta má nízké skóre ve škále SDE a ze všech účastníků jedno z nejvyšších skóre ve škále IM, které je hodnoceno jako středně vysoké. Berta

ve svých volbách v dotazníku Bodování preferovala prosociální možnosti: „*Přijde mi to férové a taky abych dopřála druhému a sama zároveň něco měla.*“

Berta uvádí mnoho vlastních zážitků a příběhů ze života a díky tomu byl také rozhovor s ní jedním z nejdelších. Na důvody vlastního chování Berta ve většině situacích usuzuje na základě situačních faktorů. V pěti odpovědích z osmi se u Berty objevují náznaky strachu z možných následků (např. odpověď na otázku č. 5: „*A myslím si, že i lidi by to takhle jako volili jako tu domluvu než jako nějaký koledování si o průšvih. Jo, protože co já vím, jestli ona (pozn. šéfová) se neuleje taky a nepotkáme se na filmu. To by byl dost trapas,*“ nebo na otázku č. 3: „*No to by asi záleželo na tom, jaký by byly ty následky, jo.*“), s kterým je spojeno odmítání vlastního nečestného chování. V dalších dvou situacích je užito mechanismu morálního vyvážení se atribuce viny v souvislosti s vyprávěním vlastního zážitku, např. odpověď na otázku č. 2 : „*Stalo se mi v Tescu, kde už mě několikrát vopakovane vošidili, že ted' jsem měla, nebylo to o deset, bylo to o nějakou korunu nebo to, a to jsem si teda nechala. Ale jako s takovým pocitem zadostiučinění, že jako voni mě takhle okrádaj, že aspoň teda já jednou.*“

Chování druhých Berta posuzuje v sedmi případech neutrálně a pouze v jednom případě negativně, a to konkrétně v odpovědi na otázku č. 6: „*No, já si myslím, že to asi dělá docela dost lidí, jakože většina, že nepřiznávají, jo.*“ Hodnocení chování druhých, stejně tak jako to své, provádí na základě situace. Na vlastnosti se odvolává pouze v odpovědi na otázku č. 2: „*No, jsou i bohatý, kteří se budou pro každou pětikorunu hrdlit. Takže si myslím, že spíš záleží na založení, jestli ten člověk je na peníze a ty peníze jsou pro něj důležitý, no. (...) A na poctivosti taky.*“

Bertiny odpovědi je možné považovat za konzistentní. Jediný rozpor nalézám v odpovědi „ *zcela souhlasím*“ na otázku „*Uvažoval/a jsem o tom, jak obejít systém, abych od státu získal/a peníze.*“ z dotazníku Integrita a odpovědi na čtvrtou otázku rozhovoru: „*Já myslím, že to není tak jednoduchý, že oni to mají vopravdu docela pojištěný, jo, aby člověk to. A taky si myslím, že to není dobrý, protože člověk jako nikdy neví, jako jak by to mohlo vyjít najevo a je to takový jako mě to připadá jednak nečestný a druhak takový jako krátkozraký, jo.*“ Na druhou stranu je jistě rozdíl v tom, zda člověk o daném činu uvažuje a tím, zda nakonec převáží uznávané hodnoty a obavy.

Ernie

Ernie (21 let) je jediným zástupcem mužského pohlaví ve skupině se střední integritou se skórem 128. Z hlediska sociální desirability má větší tendence

k sebeklamání než zbylí dva členové, ale oproti nim má menší sklony k vědomému vytváření dobrého dojmu. Ernie preferoval prosociální možnosti v dotazníku Bodování a své volby odůvodnil následovně: „*Je to zlatý střed – nikdo nemá víc, nikdo míň.*“

V Ernieho odpovědích můžeme nalézt nesouhlas se zavedeným systémem, který považuje za nesprávně fungující: „*Ale spíš je to taky to, že si myslím, že pracovní doba od 8 do 5 tak nic neřeší. Přijde mi, že zase třeba v tom jako konkrétně ten systém je strašně špatně nastavený, že to není o vykonané práci, ale o těch vysezených hodinách,*“ říká v odpovědi na otázku č. 5. V souvislosti s tím je také možné mluvit o morálním vyvázání se, konkrétně o mechanismu atribuce viny, které se objevuje i v dalších odpovědích souvisejících se špatným fungováním systému. Můžeme jej nalézt jak v již uvedené odpovědi na otázku č. 5, tak v níže uvedené odpovědi na otázku č. 4, případně také v odpovědi na otázku č. 6: „*(...) tak jako mě to spíš vede k tomu nepřiznat ty daně. Ale zároveň to samozřejmě není správný, no. Takže, hm, za ideálních okolností, když by stát nebo ta státní správa fungoval, jak má, tak bych to přiznal, ale zároveň momentálně funguje docela nechutně.*“ Jak je vidět již v odpovědi na otázku č. 6 objevuje se také rozpor mezi tím, co je hodnoceno jako správné či špatné a tím, co Ernie dělá. Jde také například o odpověď na otázku č. 4: „*(...) tak to jsem nikdy neuvažoval, ale zároveň si myslím, že obejít systém, když systém nefunguje, tak to nevidím jako nic špatného.*“ Při posuzování vlastního chování se Ernie odvolává jak na situační okolnosti, tak na vlastní charakteristiky osobnosti: „*(...) ale zároveň vím, že tady v tom jsem taky dobrý, Nějak tutlat ty věci, co se mi nepovedly, nebo s nima nejsem spokojený,*“ odpověď na otázku č. 3.

Když je Ernie tázán na názor týkající se chování druhých lidí, vyjadřuje se o nich povětšinou neutrálně a jeho tvrzení se téměř výhradně zaměřují na dispoziční faktory (např. odpověď na otázku č. 2: „*Chamtivý by si to nechali a poctiví si myslím, že by to vrátili.*“).

Nebyly nalezeny žádné výrazné diskrepance v Ernieho odpovědích na položky dotazníku a otázky rozhovoru.

Hedvika

Hedvika (55 let) dosáhla podle předběžných norem střední úrovně integrity, nicméně její skóre se velmi blíží hranici vysoké integrity (od 139). Její skóre vytváření dobrého dojmu je nejvyšší ze všech (120), přestože sebeklam vychází na nízké úrovni. V dotazníku Bodování je možné získat validní hodnotu v případě, že respondent zvolí

6 odpovědí spadajících do jedné kategorie, tomu tak není v případě Hedviky, která zvolila 2 možnosti prosociální, 2 individualistické a 5 soutěživých s tím, že: „*Sama jsem chtěla mít co nejvíc bodů, ale pak jsem něco chtěla dát i druhému, aby neměl tak málo.*“

Při posuzování vlastního chování je pro Hedviku typické, že nečestného chování by se spíše neúčastnila, nicméně nechce tuto variantu úplně vyloučit, např. odpověď na otázku č. 3: „*Já nevím, jestli v nějaký abstraktní jiný práci, kdybych byla, tak jestli bych neuvažovala jinak. To je klidně možný, ale v týhle tý práci, ve který já jsem byla, tak vím, že bych to řekla, no,*“ případně také odpověď na otázku č. 8: „*Jako já to nechci úplně jako vyloučit, že třeba jako by mohla nastat situace, kdy bych to jako udělala taky, prostě to nechci jako. To zas jako svatozář já nemám žádnou jako.*“ Z odpovědí tak jde cítit silný důraz na situační vlivy, např. odpověď na otázku č. 2: „*Když to zjistím na místě, tak to určitě vrátím, ale kdybych třeba na to přišla až doma, tak úplně nevím, jestli bych se tam vracela.*“ Napadá mě možná souvislost této tendence se zvýšeným skóre impression managementu – tedy, že se Hedvika snaží působit lépe tím, že nečestné chování z počátku zavrhuje.

V odpovědích se také objevují náznaky strach z následků jako například v odpovědi na otázku č. 7: „*To bych si netroufla, protože si myslím, že by to stejně vyšlo najevo, že jo,*“ nebo v odpovědi na otázku č. 8: „*No a taky lež má krátké nohy, že jo. Tak si myslím, že spíš si ne.*“

Druzí lidé jsou posuzováni výhradně neutrálně a s ohledem na jejich dispozice: „*No, to zase samozřejmě záleží na tom, jaký jsou. (...) taky nemůžu dát všechny lidi do jednoho pytle, že jo, (...),*“ odpověď na otázku č. 3, nebo odpověď na otázku č. 2: „*No, to je takový těžký, to taky asi záleží na tom, jak o tom smýšlejí, že jo. Někdo by třeba byl rád, že mu to zůstalo v kapse. Někdo zas naopak by to vrátil, i kdyby bydlel i kdoví kolik kilometrů daleko.*“

Odpovědi na otázky dotazníku a rozhovoru jsou konzistentní.

Skupina se střední integritou

Jedná se o skupinu respondentů, jejichž skóre z dotazníku Integrita je v rozmezí od 107 do 139. A jejich skóre z dotazníku zaměřeném na sociální desirabilitu spadá do kategorie nízké, v jednom případě (Hedvika) do kategorie střední. Zdá se tedy, že snaha jevit se sociálně žádoucím dojmem, nemá velký vliv na způsob odpovídání na položky dotazníku. Rovněž odpovídání na otázky rozhovoru se zdá otevřené a respondenti jsou schopni mluvit o svých negativních rysech.

V Tabulce 12 je možné vidět, pod jaké kódy bylo shrnuto vlastní chování respondentů a počty respondentů, kterým byly tyto kódy přiřazeny. Shodu v odpovědích nalézáme v otázkách číslo 1, 2, 3, 7 a 8. Vlastní chování respondenti se střední integritou posuzují jak na základě dispozičních faktorů vlastní osobnosti, tak především na základě situačních vlivů. Nečestné chování je spíše odmítáno, přestože respondenti možnost zapojení se do tohoto chování jednoznačně nevylučují, ze své zkušenosti o něm referují ale pouze výjimečně.

Z mechanismů morálního vyvázání se se objevuje pouze atribuce viny, a to celkem v pěti případech, z nichž dva se objevují u Berty, když vypráví konkrétní vlastní zážitky, a tři u Erniero v souvislosti s přesvědčením o špatném fungování zavedených systémů, chování, které je porušuje, tak Ernie nepovažuje za špatné, nicméně ve většina případů se v takovémto chování sám neangažuje.

Číslo otázky	Hodnocení vlastního chování	Počet odpovědí
1	Přiznal/a	3
2	Vrátil/a, ale...	3
3	Přiznal/a	3
4	Uvažoval/a	2
	Neuvažoval/a	1
5	Odcházel/a	2
	Odcházel/a, ale...	1
6	Využil/a	2
	Nevyužil/a	1
7	Vylepšit se	3
8	Ne – práce	3
	Ne – blízcí	3

Tabulka 12 Hodnocení vlastního chování respondentů se střední integritou (N = 3) a počty odpovědí

Skupina respondentů se střední integritou je spíše opatrná při posuzování chování druhých lidí a většinou se vůči němu vyjadřuje neutrálně, tzn. nepřístupují ke generalizaci chování druhých. Odvolávají se především na dispoziční faktory, ale někdy také na faktory situační.

Z hlediska konzistence odpovídání je skupinu možné považovat za konzistentní, tedy že odpovědi na položky dotazníku se shodují s odpověďmi, které podávají na otázky rozhovoru. Výjimkou je jediná odchylka v odpovědích v případě Berty.

Jak již bylo zmíněno, otázkou, která se mírně vymyká, je otázka č. 8 zaměřená na sekundární zisky z nemoci. U všech tří respondentů se projevuje neochota upravovat informace o zdravotním stavu. V případě Hedviky a Ernieho jde především o přesvědčení, že se zdravotním stavem by si člověk neměl zahrávat. „*Nebo vidím to jako, že to nemá cenu si něco vymýšlet, aby to prostě neobrátilo proti člověku a nepřišlo to potom na něj doopravdy,*“ odpověděl Ernie a Hedvika se vyjádřila následovně: „*No jako říkat o sobě, že je člověk nějak jako nemocnej, když není tak to se potom může lehce přihodit, že jo.*“ Berta rovněž odmítá zhoršování vlastního zdravotního stavu, naopak spíše kvůli špatným vztahům v rodině preferuje maskování toho, jak jí skutečně je: „*Takže ty svoje problémy spíš naopak maskuju, protože mě to není příjemný, jako že jsem voslabená a tím, že na mě můžou, takže já se spíš to snažím zakrejšvat.*“ Při posuzování chování druhých vyjadřují domněnku, že se asi najdou lidé, kteří takto svůj zdravotní stav upravují, ale častější je nezneužívání zdravotního stavu.

4.5.3 Skupina s vysokou integritou

Skóre, které je rovno či větší 139 je označováno za „*vysoké*“ a do této skupiny spadají celkem dva respondenti – **Fleur** a **Godrik**, jejichž výsledky jsou v Tabulce 13.

Jméno	Celkový skór Integrita	Sociální desirabilita		Bodování	PTM					
		SDE	IM		Ochotné	Věřejné	Anonymní	Katastrofické	Emocionální	Altruistické
Fleur	147	74	76	prosociální	10	4	7	14	15	17
Godrik	153	55	71	prosociální	10	6	9	15	13	13

Tabulka 13 Dosažené skóry skupiny s vysokou integritou (N = 2)

Fleur

Fleur (25 let) se svým skóre řadí do skupiny osob s vysokou integritou. Z hlediska sociální desirability je její skóre z obou subškál řazené mezi nízké. V dotazníku Bodování zvolila v osmi případech prosociální možnosti s tím, že: „*Dávala jsem nám stejně, jen jednou více sobě, spíš jen tak.*“

Fleur podávala stručné odpovědi, příliš se nevěnovala vlastním zkušenostem a zážitkům, vyjadřovala se spíše na obecné rovině. Z posuzování vlastního chování je patrné, že se Fleur nechce zapojovat, a také že se nezapojuje, do nečestných aktivit. Jedinou výjimkou je odcházení z práce ještě před koncem pracovní doby (otázka č. 5):

„To už asi udělal v životě každý, ne? To je normální, že lidi odcházejí dřív. (...) Ale když to nejde a zároveň nikdo nic nepotřebuje, tak nevidím úplně jako důvod, abych domů nešla. V tomhle jsem hodně benevolentní.“ Při popisování vlastního chování se Fleur odvolává na své dispozice (např. odpověď na otázku č. 3: *„Já neumím takhle jako lhát nebo něco kamuflovat, to není můj styl,“* nebo na otázku č. 1: *„Asi takoví nějací bezcitní, kterým jsou druzí jedno a jdou si za svým. To já nejsem vůbec.“*).

Při posuzování druhých se také odvolává na jejich dispozice, jak je možné vidět z výše zmíněných odpovědí na otázku číslo 1, případně v odpovědi na otázku č. 2: *„Ale zase, jako jsou určitě lidi, kteří by to vrátili a který si kontrolují, co jim kdo vrací, no, že jsou jako pečliví.“* Druzí jsou hodnoceni výhradně neutrálně. Fleur ve svých odpovědích vždy zmíní jak ty, kteří by daný čin neudělali, tak ty, kteří by jej udělali, o nichž povětšinou referuje podrobněji (např. odpověď na otázku č. 6: *„Ale tady ti bohatí, ti v tom umí chodit podle mě, jak si to upravit, aby platili co nejméně. Ale jakože zase to je taky v nějakém nastavení toho člověka, jakože asi v nějaký jako poctivosti nebo tak. Že asi i bohatý některý přiznají všechno.“*). V jednom případě (otázka č. 2), když referuje o chování druhých lidí, využívá mechanismu morálního vyvážení se, a to dehumanizace: *„No, tak tady si myslím, že by to spousta lidí nevrátilo, i kdyby si toho všimli. To si myslím, že je lidem jedno, když okrádají obchody.“*

Odpovědi v dotaznících jsou konzistentní s odpověďmi na otázky rozhovoru.

Godrik

Padesátiletý **Godrik** dosáhl nejvyššího skóre v dotazníku Integrita ze všech účastníků a jeho skóre se velmi blíží nejvyšší možné hodnotě (max. 160). Dosáhl nízkého skóre v obou subškálách dotazníku zaměřeném na sociální desirabilitu. V dotazníku Bodování jsou jeho odpovědi celkově hodnoceny jako prosociální: *„Tak je to fajn, že můžeme mít stejně.“*

Godrik ve svých odpovědích využívá osobních zkušeností z vedoucí pozice, kterou zastává ve své firmě, například v odpovědi na otázku č. 3: *„A podle mě je důležitý to prostě říct, aby bylo možné to nějak efektivně vyřešit. Já se na to dívám ze svojí pozice, jo. Já mám firmu. A prostě chci, aby mi to říkali. Stejně tak to řeknu i já,“* nebo v odpovědi na otázku č. 5: *„Já jsem už říkal, že mám firmu a že tam jako nějak vytvářím ty otevřené podmínky, takže ti lidi moji ví, že je pustím, když se prostě zeptají.“* Při posuzování vlastního chování Godrik využívá především situační faktory (např. odpověď na otázku č. 2: *„Ale dokážu si hezky představit, že bych si toho vůbec nevšiml. To normálně vždycky*

sbalím do kapsy ty mince a jdu. Kontroluju spíš ty papírovky a v těch mincích je mi to spíš jedno.“). V odpovědi na otázku č. 6 využívá Godrik dvou mechanismů morálního vyvázání se – eufemistické nálepkování (*„Myslím si, že každý se snaží o nějakou daňovou optimalizaci a nějak si ten základ prostě snížit, aby nemusel většinu svého výdělku zase někomu odevzdat, že jo.“*) a atribuce viny (*„Ale taky si myslím, že u týhle situace teda má velký vliv nějaký jako státní nařízení, kterým se to řídí, jako jestli je smysluplný nebo ne.“*).

Při posuzování chování druhých lidí je Godrik většinou neutrální. Je těžké posoudit, zda preferuje hledání důvodů v situačních či dispozičních faktorech, protože podle jeho názoru se chování vždy odvíjí ze součinnosti mnoha faktorů, například v odpovědi na otázku č. 1: *„Jako samozřejmě záleží na spoustě věcech, jaký je ten kolega, jaké je prostředí v té práci, jaký mají vztahy, o jaký povýšení se jedná a tak,“* případně také na otázku č. 8: *„Zase tam je strašná spousta faktorů, které to hrozně ovlivňují. Jako vlastnosti toho člověka, jaké má vztahy, jakou má práci a vlastně i ty důvody, proč to dělal.“* Ve svých odpovědích také často relativizuje to, kdo je viníkem daného chování, například v odpovědi na otázku č. 3: *„Taky asi všude není vhodné klima k tomu, aby se to řeklo. To je pak otázka, čím je to chyba, že jo.“*

U Godrika můžeme nalézt nekonzistenci v odpovědích na otázku č. 6 a položky, z nichž byla tato otázka vytvořena. Konkrétně odpověď *„zcela souhlasím“* na položku dotazníku Integrita *„Nikdy bych nepodváděl/a na daních.“* a volba možnosti odpovědi 5 v dotazníku zaměřeném na sociální desirabilitu u otázky *„Při podání daňového přiznání bych přiznal/a všechny příjmy.“* Z odpovědi rozhovoru, která je uvedena již výše, se však zdá, že je Godrik otevřen *„daňovým optimalizacím“*, které je pravděpodobně možné považovat za podvod. Zároveň však Godrik vyjadřuje obavu z možných rizik: *„Na druhou stranu si teda myslím, že jsou tam dost velký rizika, když se optimalizuje přespříliš. A to už se pak nějak nevyplatí, nebo teda mě ty rizika za to v určitý chvíli už nestojí.“*

V dalších odpovědích již je Godrik jednoznačně konzistentní.

Skupina s vysokou integritou

Skupina s vysokou integritou zahrnuje pouze dva respondenty – Fleur a Godrika. Jejich skóre je v rozmezí od 139 do 160, což je maximální počet bodů, které může respondent z dotazníku Integrita získat. Oba dva respondenti dosáhli také nízkého skóre v dotazníku zaměřeném na zjišťování tendencí k sociálně žádoucímu stylu odpovídání.

Zjednodušeně by se tedy dalo říci, že je respondenty možné hodnotit jako morální, nepodvádějící a s nízkými sklony ke kontraproduktivnímu chování na pracovišti. Díky nízkému skóre zjišťujícím tendence k sociální desirabilitě také můžeme říci, že je jejich odpovědím možné věřit, protože nemají sklony jevit se sociálně žádoucím dojmem.

Respondenti se liší pouze v odpovědi na otázku č. 6, která je zaměřená na přiznávání příjmu v daňovém přiznání. Ve zbylých odpovědích se shodují, jak je možné vidět v Tabulce 14. Nicméně zatímco Fleur častěji využívá posuzování na základě dispozičních faktorů, Godrik se více odvolává na situaci. U obou je však z odpovědi patrné, že se do nečestných aktivit spíše nezapojují.

Číslo otázky	Hodnocení vlastního chování	Počet odpovědí
1	Přiznal/a	2
2	Vrátil/a, ale...	2
3	Přiznal/a	2
4	Neuvažoval/a	2
5	Odcházel/a	2
6	Využil/a	1
	Nevyužil/a	1
7	Vylepšit se	2
8	Ne – práce	2
	Ne – blízcí	2

Tabulka 14 Hodnocení vlastního chování respondentů s vysokou integritou (N = 2) a počty odpovědí

Mechanismů morálního vyvázání se je použito celkem třikrát (1krát Fleur, 2krát Godrik). Jsou použity mechanismy dehumanizace, eufemistické nálepkování a atribuce viny. Fleur nicméně mechanismu dehumanizace používá při popisování chování druhých lidí, primárním účelem tedy není vyvinout se z vlastních pocitů viny.

Druzí jsou popisováni jak Godrikem tak Fleur výhradně neutrálně, oba respondenti se vyhýbají generalizacím. Zároveň nelze jednoznačně určit, zda preferují situační vlivy či vlivy dispoziční. Důvody pro dané chování jsou pojímány poměrně komplexně. Přestože se Fleur povětšinou odvolává na dispoziční faktory, i její odpovědi zahrnují více možností, co za daným chováním může být. Godrik pak především uvádí, že na každém chování se podílí mnoho faktorů a je těžké určit, který je v dané situaci tím primárním.

Respondenti této skupiny v odpovědi na otázku č. 8 zdůrazňují, že sami by ani v práci ani vůči svým blízkým nezneužívali úpravu svého zdravotního stavu. Godrik k tomu říká: „*Si myslím, že je lepší to říct nafěrovku, no. A když vám nedávají dostatek pomoci, tak je lepší si o ni říct. To já se teda taky teprv učím, protože to není lehký, proto jsem taky tady, že jo.*“ Zároveň oba respondenti považují za nesprávné zahrávat si se zdravotním stavem (Fleur: „*Ne, je to blbost lhát o zdraví.*“ Godrik: „*Tak ten zdravotní stav mi teda přijde dost nebezpečnej si s ním takhle zahrávat, jo.*“). Zároveň však vyjadřují pochopení proto, když to někdo dělá, např. Fleur: „*Ale jak jsem tady a poslouchám ty různé jako životní příběhy, tak si myslím, že to není zas tak výjimečné. Že to prostě občas dělat musí, aby si jich jejich nejbližší nějak vůbec všimli.*“ Godrik se také zamýšlí nad svou zkušeností z hospitalizace: „*Já tady ty lidi poslouchám a oni se dost často tak snažej před svým okolím vypadat silně, až se z toho sesypou, už to nezvládaj.*“

4.5.4 Porovnání skupin

V této části jsou navzájem porovnávány skupiny s různou mírou integrity za účelem vytvoření možných rozlišovacích vodítek, jak u respondentů různou mírou integrity rozpoznat s přihlédnutím k tendencím k sociální desirabilitě.

Respondenti svým skóre z dotazníku sociální desirability jak ve škále SDE, tak ve škále IM, spadají do pásma nízkého, pouze Hedvika se řadí do skupiny se střední hodnotou ve škále IM. U Hedviky pak lze tyto tendence vysledovat také v odpovědích na otázky rozhovoru. U Dolores, která má nejvyšší skóre ve škále SDE ze všech, přestože je ještě stále řazeno do nízkého pásma, se zdá, že je také možné v odpovědích nalézt sklony k sebeklamnému sebezlepšování.

Jak lze vidět v Tabulce 15 jednotlivé skupiny se od sebe navzájem liší v tom, jak moc rozrůzněná jsou hodnocení vlastního chování. Zatímco nejvíce různých odpovědí je ve skupině s nízkou integritou, nejméně jich je ve skupině s vysokou integritou. Respondenti ze skupiny s nízkou integritou mají také největší sklony zapojovat se do činností, které jsou považovány za nečestné či jako podvádění. Jsou také k těmto činnostem nejotevřenější. Naopak nejméně se do sociálně nežádoucích aktivit zapojují osoby ze skupiny s vysokou integritou.

Respondenti s nízkou integritou své chování odvozují především na základě situačních faktorů stejně tak jako respondenti se střední integritou, u kterých je však

zřetelnější nezapojování se do nečestného chování, přesto ale možnost zapojení se jednoznačně nevylučují. U skupiny s vysokou integritou, do které patří pouze dva respondenti, jeden vlastní chování hodnotí na základě faktorů situace a druhý na základě dispozičních faktorů. Z jejich odpovědí je však zřetelné, že se do sociálně nežádoucího chování nezapojují.

Číslo otázky	Hodnocení vlastního chování	Skupina s nízkou integritou N = 3	Skupina se střední integritou N = 3	Skupina s vysokou integritou N = 2
		Počet odpovědí	Počet odpovědí	Počet odpovědí
1	Přiznal/a	3	3	2
	Vrátil/a	1		
2	Vrátil/a, ale...	1	3	2
	Nevrátil/a	1		
3	Přiznal/a	2	3	2
	Nepřiznal/a	1		
4	Uvažoval/a	2	2	
	Neuvažoval/a	1	1	2
5	Odcházel/a	2	2	2
	Odcházel/a, ale...	1	1	
6	Využil/a	3	2	1
	Nevyužil/a		1	1
7	Vylepšit se	3	3	2
	Ano – práce	1		
8	Ano – blízcí	1		
	Ne – práce	2	3	2
	Ne – blízcí	2	3	2

Tabulka 15 Hodnocení vlastního chování všech respondentů (N = 8) a počty odpovědí

Respondenti s nízkou integritou a respondenti se střední integritou více popisují vlastní zážitky a zkušenosti, přičemž se více přiznávají k vlastnímu nečestnému chování než respondenti s vysokou integritou.

Dalším sledovaným aspektem bylo hodnocení chování druhých lidí. Zatímco respondenti ze skupiny s nízkou integritou druhé hodnotí převážně negativně, případně neutrálně, osoby se střední a vysokou integritou hodnotí druhé téměř výlučně neutrálně. Zatímco u hodnocení vlastního chování vychází skupina s nízkou integritou především ze situačních faktorů, při posuzování druhých lidí převládá hodnocení ne základě popisu dispozic. Stejně tak se při posuzování chování druhých lidí osoby se střední integritou

odvolávají především na dispoziční faktory, odkazování se na situační vlivy je však častější než ve skupině s nízkou integritou. Obecně lze říci, že respondenti ze skupiny se střední integritou a s vysokou integritou jsou při posuzování chování druhých rozvážnější, tzn. nejsou ochotni tolik generalizovat jako skupina s nízkou integritou. Přístup skupiny s vysokou integritou je nejkomplexnější s nejméně generalizacemi a není tak možné jednoznačně určit, zda preferují situační či dispoziční vlivy.

Dalším sledovaným aspektem byly mechanismy morálního vyvázání se, kterých nejvíce využívali respondenti ze skupiny s nízkou integritou, zatímco nejméně respondenti s vysokou integritou. Vzhledem k tomu, že respondenti s nízkou integritou také referovali více nečestného chování, je vyšší výskyt mechanismů morálního vyvázání se následkem větších snah o zbavení se možných pocitů viny.

Při analýze rozhovorů se v odpovědích rovněž ukázala další specifika. Například odpovědi skupiny s nízkou integritou obsahovaly mnoho popisů vlastního konkrétního chování a vlastních zkušeností, přičemž se respondenti neobávali přiznávat také zkušenosti, které lze hodnotit jako sociálně nežádoucí. U skupiny se střední integritou se pak objevují obavy z možných následků nečestného chování a dále je v této skupině také nejzřetelnější negativní hodnocení stávajícího systému, jehož pravidla je tak možné bez odsouzení porušovat. Odpovědi skupiny s vysokou integritou jsou oproti zbylým dvěma skupinám nejstručnější a obsahují méně odkazů na vlastní zkušenosti.

Skupina s nízkou integritou hodnotí chování druhých osob především negativně, předpokládají tedy, že do chování, které je hodnoceno jako nečestné, se většina druhých osob zapojuje. Chování druhých je vysvětlováno především jejich dispozicemi. Skupina se střední integritou je více opatrná při hodnocení druhých osob a spíše převažuje neutrální hodnocení jejich chování, které provádějí jak na základě dispozic, tak na základě vlivů situace. Skupina s vysokou integritou pak druhé hodnotí pouze neutrálně a nelze jednoznačně určit, zda preferují situační či dispoziční vlivy, protože ve svých odpovědích uvádějí více možných vysvětlujících faktorů.

Výrazné odchylky v konzistenci odpovídání není možné nalézt ani u jednoho z respondentů. Zdá se tedy, že z hlediska shody odpovědí na položky dotazníků a otázek rozhovoru se skupiny navzájem neliší.

Jedním z předpokladů také je, že se skupiny budou navzájem lišit ve svých prosociálních tendencích, které byly zjišťovány za pomoci dotazníku Bodování a PTM.

V dotazníku Bodování byly u většiny respondentů, kromě Dolores a Hedviky, odpovědi zařazeny do kategorie prosociální. Skupiny se tedy ve výsledcích tohoto dotazníku vzájemně významně neliší, stejně tak ve slovních odůvodněních se respondenti nejčastěji odvolávají na férovost.

Dotazník PTM nemá vypracované normy, skupiny jsou tedy porovnávány pouze mezi sebou na základě skóre, které získali z jednotlivých subškál, uvedeno v Tabulce 16. Toto porovnání je však možné pouze s obezřetností. Zdá se, že skupina osob s vysokou integritou má vyšší sklony k ochotnému prosociálnímu chování než zbylé dvě skupiny, protože oba její respondenti získali z této škály maximální možný počet bodů, a to nenacházíme u žádného jiného respondenta. Také se zdá, že tato skupina má oproti skupině s nízkou a střední integritou menší sklony k anonymnímu prosociálnímu chování, protože zde dosahují výrazně nižších bodů než zbylé dvě skupiny. Skupina s nízkou i skupina se střední integritou vykazují vyšší tendence k altruistickému prosociálnímu chování než skupina s vysokou integritou.

			PTM					
Skupina	Jméno	Bodování	Ochotné	Veřejné	Anonymní	Katastrofické	Emocionální	Altruistické
Nízká integrita	Albus	prosociální	6	12	11	10	15	18
	Cedrik	prosociální	8	4	14	8	9	25
	Dolores	individualistický	7	11	14	12	18	22
Střední integrita	Berta	prosociální	6	6	14	7	15	23
	Ernie	prosociální	8	6	12	9	9	24
	Hedvika	nevalidní	8	8	13	8	12	24
Vysoká integrita	Fleur	prosociální	10	4	7	14	15	17
	Godrik	prosociální	10	6	9	15	13	13

Tabulka 16 Dosažené skóre z dotazníků zaměřených na prosociální tendence

Jak již bylo zmíněno, otázkou, která svými odpověďmi mírně vybočuje z celého rozhovoru, je otázka č. 8, která je zaměřená na sekundární zisky z nemoci, a to jak v práci, tak u blízkých. U všech respondentů se v odpovědích projevují vlastní zkušenosti s duševním onemocněním a hospitalizací. Skupina respondentů s nízkou integritou

využívá ve svých odpovědích popisů prožitých situací. Úpravu zdravotního stavu za účelem získání větší pozornosti či pomoci od blízkých respondenti sami za sebe povětšinou vylučují, nicméně chápou toto chování u druhých. V práci jej však zavrhnou. U skupiny se střední integritou se projevuje větší neochota upravovat informace o zdravotním stavu, která se projevuje také v hodnocení chování druhých lidí, kteří na základě výpovědí respondentů úpravy zdravotního stavu spíše nezneužívají. Respondenti skupiny s vysokou integritou úpravy zdravotního stavu nevyužívají ani u svých blízkých ani v práci. Zároveň však vyjadřují pochopení, když k úpravě zdravotního stavu někdo přistoupí.

5 Diskuze

Výzkumná studie ukázala, že na základě nově vytvořeného rozhovoru zaměřeného na integritu a sociální desirabilitu, je možné najít rozdíly v odpovědích mezi respondenty s různou mírou integrity. V rozhovorech bylo také možné nalézt náznaky rozdílů v tendencích k sociálně žádoucímu odpovídání, nicméně výzkumný soubor byl ve svých skórech z dotazníku sociální desirability poměrně homogenní, a tak by hlubší porovnání či vytváření závěrů mohlo být příliš zavádějící.

Na základě předchozích výzkumů sociální desirability, bylo zjištěno, že situace může mít velký vliv na tendence k sociálně žádoucímu odpovídání a že v průběhu rozhovoru jsou sklony k sociální žádoucnosti větší než při vyplňování dotazníků (Callegaro, 2008; Krumpal, 2013). Nicméně to se na základě rozhovorů, které byly realizovány v rámci této studie, nezdá. Respondenti se v rozhovorech otevřeně vyjadřovali i o svých negativních aspektech a o svém chování, které by mohlo být hodnoceno jako sociálně nežádoucí. Také toto chování a priori neodsuzovali, právě naopak, ve většina případů k němu měli respondenti pochopení, i když se sami v takovém chování neangažovali.

Zvýšené skóre sociální desirability nacházíme pouze u dvou respondentek. Hedvika (střední integrita) dosáhla střední hodnoty ve škále impression management a Dolores (nízká integrita) dosáhla nejvyššího skóre ze všech respondentů ve škále sebeklamného zlepšování. Z odpovědí obou respondentek se zdá, že je v nich náznaky zvýšených skóre možné rozpoznat. Nepovedlo se tak potvrdit, ale na druhou stranu nemohl být ani vyvrácen, předpoklad, že osoby s vyšší mírou integrity budou méně podléhat vlivům sociální desirability.

Vliv sociální desirability na výsledky testů integrity je tématem, které je zkoumáno s využitím různých metodik, výsledky však nejsou jednoznačné. Argument, že testy integrity mohou penalizovat ty, kteří odpovídají skutečně upřímně, a tedy jsou ochotni přiznávat se ke svým prohřeškům, je nasnadě. Nicméně ten ve svých studiích vyvrací Onesová s Viswesvaranem (Ones & Viswesvaran, 1998; Ones, et al., 1996b; Ones et al., 1993). V těchto studiích dokazují, že vzájemná korelace mezi výsledky testů integrity a testů sociální desirability je velmi nízká. Podobné vztahy však nebyly nalezeny na souboru 80 pacientů NÚDZ, kteří se zúčastnili výzkumu *Integrita, morální vyvážení se a další příbuzné konstrukty* podpořeného GAČR), reg. č. 16-06264S na jaře roku 2016

(soubor je blíže popsán v empirické části této práce). U tohoto souboru byl nalezen střední korelační vztah mezi celkovým skóre integrity a škálou impression management z upraveného dotazníku BIDR-CZ ($N = 79$, $r_{\text{Spearman}} = 0,55$, $p < 0,01$).

Na druhou stranu Schlenker et al. (2009) argumentují, že rysy, které integrita spojuje (např. upřímnost, opravdovost, důvěryhodnost, spolehlivost), jsou považovány za ty vůbec nejvíce sociálně žádoucí. A je tedy bezpochyby, že sociální desirabilita má na výsledky testů integrity vliv, který lze jen obtížně eliminovat (Peterson & Seligman, 2004a; Schlenker, 2008). Nicméně i sám Schlenker (2008) nachází pouze velmi nízkou korelaci testu integrity s Marlowe-Crowne škálou sociální desirability ($r = 0,05$ až $0,17$) a pouze 3% společné variance.

Zdá se tedy, že na český dotazník Integrita má impression management poměrně značný vliv. To bylo zřejmé také již při vytváření rozhovoru díky tomu, kolik položek z obou dotazníků postihuje stejné oblasti chování. Na základě tohoto překryvu obdobných oblastí v dotazníku Integrita a dotazníku zaměřeném na sociální desirabilitu, především jeho škály IM, byl také rozhovor vytvořen. Dotazníky zaměřené na zjišťování tendencí k sociální desirabilitě by měly zahrnovat chování, které je sice společností hodnoceno pozitivně, nicméně je zároveň jen málo pravděpodobné, že se toto chování u někoho skutečně objeví. Je tedy žádoucí, aby dotazník zaměřený na Integritu takového položky obsahoval také? Nebo obecněji, jaký vlastně autoři dotazníku Integrita spatřují rozdíl a jakou určují hranici mezi oběma koncepty? Podle Petersona a Seligmana (2004a, s. 205) by morální přestupky, kterými je integrita zjišťována, neměly být příliš triviální, protože v takovém případě dochází k opomíjení hloubky integrity jako silné stránky osobnosti.

Na základě výsledků je ale jasné, že pro posouzení vlivu sociální desirability na odpovědi v rozhovoru a také pro zjištění, jak se odlišná míra tendencí k sociální desirabilitě ve vytvořeném rozhovoru může projevovat, by bylo potřeba, aby byl rozhovor veden s respondenty s různými tendencemi odpovídat sociálně žádoucím stylem. Pro adekvátní zhodnocení vlivu sociální desirability spolu s vlivem integrity osobnosti na odpovídání v rozhovoru, by bylo potřeba jemnějšího rozdělení skupin, nejen na základě rozdílné míry integrity, ale také na základě rozdílů v tendencích k sociální desirabilitě (např. skupina s nízkou integritou a s vysokou sociální desirabilitou, nebo skupina s vysokou integritou a vysokou sociální desirabilitou). Za tímto účelem by ale bylo potřeba sesbírat větší množství dat a je také otázkou, zda se některé

z možných kombinací ve skutečnosti dají nalézt. Přesto se i na základě dat z tohoto výzkumu povedlo nalézt rozdíly mezi skupinami respondentů s různou mírou integrity.

Jedním z předpokladů bylo, že se respondenti liší v tom, o jakém vlastním chování referují. Tedy zda referují o chování, které je v souladu s definicí integrity hodnoceno jako morální, čestné, žádoucí, či nikoliv. Z rozhovorů vyplynulo, že skupina s nízkou mírou integrity se více zapojuje do nečestných aktivit, a na rozdíl od skupiny s vysokou integritou, jsou k nečestným činnostem také otevřenější v budoucnosti a také u druhých. Toto zjištění tedy odpovídá předpokladům a odpovídá také výsledkům zahraničních studií, které říkají, že ti, kteří mají nižší integritu, se méně zaobírají morálními důsledky vlastního chování, jsou více flexibilní v tom, co považují za morální a také mají větší sklony k racionalizaci vlastních prohřešků a to jak těch zamýšlených, tak těch skutečně vykonaných (Schlenker, 2008; Schlenker et al., 2009).

Poznatky o racionalizaci nemorálního chování v souvislosti s mírou integrity pak dává Schlenker (2008; Schlenker et al., 2009) do souvislosti také s mechanismy morálního vyvázání se. Tedy že vyšší integrita souvisí s nižšími tendencemi k morálnímu vyvazování se. Tento předpoklad byl potvrzen také v tomto výzkumu, protože respondenti s nízkou integritou více využívali morálního vyvazování než skupina se střední, a především pak skupina s vysokou integritou.

Martinko se svými kolegy (2002) navrhuje model, v němž je kontraproduktivní chování na pracovišti ovlivněno mimo jiné také tím, zda jedinec preferuje interní či externí atribuce. Říkají, že u těch, kteří preferují externí atribuce, a tedy více spoléhají na situační faktory, je výskyt kontraproduktivního chování pravděpodobnější než u těch, kteří preferují interní atribuce a více spoléhají na dispoziční faktory. Kontraproduktivní chování na pracovišti je spojováno s integritou osobnosti a testy integrity jsou vytvářeny především k odhalování tendencí ke kontraproduktivnímu chování (Coyne & Bartram, 2002; Wanek, 1999). Byl tak vytvořen předpoklad, že se respondenti s různou mírou integrity budou lišit v tom, zda budou preferovat interní či externí atribuce. Lidé s vyšší mírou integrity budou více spoléhat na externí atribuce a na dispoziční faktory. S přihlédnutím k základní atribuční chybě vznikl předpoklad, že osoby s nižší mírou integrity budou mít tendence při hodnocení chování druhých lidí přeceňovat dispoziční faktory (Hayes, 2003; Ross, 1977). Oba předpoklady je možné na základě výzkumu potvrdit. Skupina s nízkou integritou se při posuzování vlastního chování spoléhala pouze na faktory situační, zatímco při posuzování chování druhých osob preferovala faktory

dispoziční. Naopak u skupiny se střední a vysokou integritou se při posuzování vlastního chování respondenti spoléhají více na dispoziční faktory, přestože faktory situační nejsou opomíjeny především skupinou se střední integritou. Při posuzování chování druhých se osoby se střední integritou odvolávají na faktory dispoziční i situační. Skupina s vysokou integritou je ze všech tří skupin nejopatrnější v určování jednoznačného vlivu situačních či dispozičních faktorů. Potvrdil se také předpoklad, že osoby s nižší integritou hodnotí druhé negativněji než osoby s vyšší mírou integrity.

Na základě výsledků této studie nelze jednoznačně určit, zda se jednotlivé skupiny liší ve sklonech k prosociálnímu chování, přestože předpokladem bylo, že lidé s vyšší integritou mají také větší sklony k prosociálnímu chování a to díky vlivu vyšší míry empatie (Peterson & Seligman, 2004a; Schlenker, 2008). Na základě dotazníku Bodování se rozdíly neukázaly. Na základě dotazníku PTM se zdá, že osoby s vyšší mírou integrity mají větší sklony k ochotnému prosociálnímu chování než zbylé dvě skupiny, a naopak nižší sklony k anonymnímu a altruistickému prosociálnímu chování než zbylé dvě skupiny. Toto porovnání je však možné pouze s obezřetností, protože pro podrobnější zjištění vzájemných rozdílů by bylo potřeba udělat studii, která by zahrnovala více respondentů. Pro toto porovnávání by zřejmě bylo vhodnější užít statistickou analýzu.

Při analýzách rozhovorů jsem se na základě Schlenkerovy studie (2008) také zaměřovala na projevování empatie při posuzování chování druhých. Někteří respondenti sice v rozhovorech vyjadřovali pochopení pro chování druhých, nejčastěji v odpovědích na otázku č. 8 zaměřenou na sekundární zisky z nemoci, nicméně u žádného z respondentů nelze hovořit o tom, že by se v rozhovoru projevovalo výraznější empatické zaměření.

Přestože některé z předpokladů nebyly naplněny, je možné shrnout, že na základě nově vytvořeného rozhovoru je možné rozpoznat rozdíly mezi respondenty na základě jejich integrity. A to jednak na základě výpovědí o angažování se v nečestném chování, ale také na základě množství používaných mechanismů morálního vyvázání se a používání interních či externích atribucí při hodnocení vlastního chování a chování druhých lidí. Do jaké míry se v rozhovoru projevují odlišné tendence k sociální desirabilitě je potřeba podrobit dalšímu výzkumu.

6 Závěr

Tato diplomová práce přináší teoretický přehled o konceptu sociální desirability a integrity. Oba dva koncepty mají velké množství různých definic a různí autoři k nim přistupují odlišně. V teoretické části práce jsou u obou konstruktů tato odlišná pojetí představena. I v této práci se ukazuje, že je velmi důležité, aby autoři psychologických nástrojů jasně definovali, z jaké pozice k danému konstruktu přistupují. Nejednotnost vymezení s sebou může nést různé výzkumné komplikace a ve svém důsledku ohrožovat konstruktovou validitu daných psychologických nástrojů (Urbánek et al., 2011). Ideálem by bylo sjednotit teoretická vymezení jak sociální desirability, tak integrity.

Cílem diplomové práce je vytvořit rozhovor, který by mohl sloužit jako další z možností, jak zjišťovat integritu osobnosti a tendence k sociálně žádoucím odpovídání. Využívání kvalitativních metod je ve výzkumech integrity i sociální desirability výjimečné jak v zahraničních, tak především v českých výzkumech.

S využitím testové baterie Integrita v pracovním prostředí, konkrétně z dotazníku Integrita v pracovním a běžném životě a dotazníku zaměřeném na odhalování tendencí k sociálně žádoucím odpovídání, byl vytvořen polostrukturovaný rozhovor obsahující osm otázek. V každé otázce je představena krátká situace, u níž má respondent zhodnotit své vlastní chování a následně také chování druhých lidí. Výzkumu, který je prezentován v empirické části práce, se zúčastnilo celkem 8 respondentů. Jednalo se o pacienty z 2. oddělení Národního ústavu duševního zdraví v Klecanech.

Ukázalo se, že s pomocí nově vytvořeného rozhovoru je možné odlišit jedince na základě míry integrity. A to díky informacím o vlastním chování respondentů, sklonům morálně se vyvazovat z nečestných aktivit a toho, zda jsou preferovány interní či externí atribuce. Nepovedl se však potvrdit předpoklad souvislosti integrity s prosociálním chováním. Na základě rozhovoru se dále nepodařilo dostatečně rozlišit odlišnou míru tendencí k sociální desirabilitě mezi respondenty, a to především proto, že byl soubor z hlediska sociální desirability příliš homogenní. Pro podrobnější zkoumání vlivu sociální desirability je potřeba rozšířit výzkumný soubor.

Na základě výsledků se však zdá, že je vytvořený rozhovor dobrým nástrojem k odlišení různé míry integrity, který je i respondenty hodnocen pozitivně, protože poskytuje možnost obhájit a zdůvodnit své odpovědi. Při odpovídání na položky dotazníkových metod jsou respondenti o tuto možnost ochuzeni.

7 Seznam použitých informačních zdrojů

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179–211.
- Alliger, G., & Dwight, S. (2000). A Meta-Analytic Investigation of the Susceptibility of Integrity Tests to Faking and Coaching. *Educational and Psychological Measurement*, 60, 59–72.
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2008). The prediction of Honesty–Humility-related criteria by the HEXACO and Five-Factor Models of personality. *Journal of Research in Personality*, 42(5), 1216–1228.
- Bakan, D. (1966). *The Duality of Human Existence: An Essay on Psychology and Religion*. Oxford, England: Rand McNally.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Ed.), *Handbook of moral behavior and development* (s. 45–103). Hillsdale, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and social psychology review*, 3(3), 193–209.
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 364–374.
- Barnard, A., Schurink, W., & De Beer, M. (2008). A conceptual framework of integrity: empirical research. *SA Journal of Industrial Psychology*, 34(2), 40–49.
- Beebe, J. (1992). *Integrity in depth*. New York: Fromm International Publishing Corporation.
- Bensch, D., Paulhus, D. L., Stankov, L., & Ziegler, M. (2017). Teasing Apart Overclaiming, Overconfidence, and Socially Desirable Responding. *Assessment*.
- Bing, M. N., Kluemper, D., Kristl Davison, H., Taylor, S., & Novicevic, M. (2011). Overclaiming as a measure of faking. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 116(1), 148–162.
- Brown, J. D. (2012). Understanding the Better Than Average Effect Motives (Still) Matter. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(2), 209–219.
- Byle, K. A., & Holtgraves, T. M. (2008). Integrity testing, personality, and design: Interpreting the Personnel Reaction Blank. *Journal of business and psychology*, 22(4), 287–295.
- Cakirpaloglu, P. (2012). *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada.
- Callegaro, M. (2008). Social desirability. In P. J. Lavrakas (Ed.), *Encyclopedia of survey research methods*. Thousand Oaks, Calif: SAGE Publications.
- Carlo, G., & Randall, B. A. (2002). The development of a measure of prosocial behaviors for late adolescents. *Journal of youth and adolescence*, 31(1), 31–44.

- Coyne, I., & Bartram, D. (2002). Assessing the Effectiveness of Integrity Tests: A Review. *International Journal of Testing*, 2(1), 15–34.
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24(4), 349–354.
- Damarin, F., & Messick, S. (1965). Response Styles as Personality Variables: A Theoretical Integration of Multivariate Research. *ETS Research Report Series*, (1), i–116.
- Dudzinski, D. m. (2004). Integrity: Principled coherence, virtue, or both? *Journal of Value Inquiry*, 38(3), 299–313.
- Edwards, A. L. (1957). *The Social Desirability Variable in Personality Assessment and Research*. Dryden Press.
- Erikson, E. H. (2015). *Životní cyklus rozšířený a dokončený: devět věků člověka*. Praha: Portál.
- Figurová, L. T. (2007). *Sociální desirabilita (Diplomová práce)*. Masarykova Univerzita, Brno.
- Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of applied psychology*, 97(3), 557.
- Francová, A. (2014). *Měření sociální žádoucnosti v podmínkách zkouškové situace (Bakalářská práce)*. Univerzita Karlova, Praha.
- Ganster, D. C., Hennessey, H. W., & Luthans, F. (1983). Social desirability response effects: Three alternative models. *Academy of Management Journal*, 26(2), 321–331.
- Gittelman, S., Lange, V., Cook, W. A., Frede, S. M., Lavrakas, P. J., Pierce, C., & Thomas, R. K. (2015). Accounting for Social-Desirability Bias In Survey Sampling. *Journal of Advertising Research*, 55(3), 242–254.
- Harris, W. G., Jones, J. W., Klion, R., Arnold, D. W., Camara, W., & Cunningham, M. R. (2012). Test publishers' perspective on „An updated meta-analysis": Comment on Van Iddekinge, Roth, Raymark, and Odle-Dusseau (2012). *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 531–536.
- Hayes, N. (2003). *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Hendl, J. (2016). *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. Praha: Portál.
- Hewstone, M., & Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Holden, R. R., Kroner, D. G., Fekken, G. C., & Popham, S. M. (1992). A model of personality test item response dissimulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(2), 272–279.
- Hřebíčková, M., Jelínek, M., Blatný, M., Brom, C., Burešová, I., Graf, S., ... Zábrodská, K. (2016). Big Five Inventory: Základní psychometrické charakteristiky české verze BFI-44 a BFI-10, 60(6), 567–583.

- Jirsová, T. (2017). *Integrita u osob zasvěcených Bohu* (Bakalářská práce). Univerzita Karlova, Praha.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3) a brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28–41.
- Killen, M., & Smetana, J. (2006). Introduction. In M. Killen & J. Smetana (Ed.), *Handbook of moral development* (s. 37–66). Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kohlberg, L. (1958). *The development of modes of thinking and choices in years 10 to 16* (Unpublished doctoral dissertation). University of Chicago, Chicago, IL.
- Kohlberg, L. (1969). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. In D. Goslin (Ed.), *Handbook of Socialization Theory and Research* (s. 347–480). Chicago, IL: Rand McNally.
- Kozárová, A. (2016). *Test-retestová reliabilita u vyšetření integrity* (Diplomová práce). Univerzita Karlova, Praha.
- Krámský, D. (2016). Pojetí morální integrity jako průsečíku filosofického a psychologického chápání morálky. *Paideia*, XIII(3).
- Krámský, D., & Preiss, M. (2014). Filosofická a psychologická východiska studia morálního usuzování. *Československá psychologie*, 58(2), 107–119.
- Krueger, J. (1998). Enhancement bias in descriptions of self and others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(5), 505–516.
- Krumpal, I. (2013). Determinants of social desirability bias in sensitive surveys: a literature review. *Quality & Quantity*, 47(4), 2025–2047.
- Lanyon, R. I., & Carle, A. C. (2007). Internal and external validity of scores on the Balanced Inventory of Desirable Responding and the Paulhus Deception Scales. *Educational and Psychological Measurement*, 67(5), 859–876.
- LoBello, S. G., & Sims, B. N. (1993). Fakability of a commercially produced pre-employment integrity test. *Journal of Business and Psychology*, 8(2), 265–273.
- Ludeke, S. G., & Makransky, G. (2015). Does the Over-Claiming Questionnaire Measure Overclaiming? Absent Convergent Validity in a Large Community Sample. *Psychological Assessment*.
- Martinko, M. J., Gundlach, M. J., & Douglas, S. C. (2002). Toward an integrative theory of counterproductive workplace behavior: A causal reasoning perspective. *International Journal of Selection and Assessment*, 10(1-2), 36–50.
- McCrae, R. R., & Costa, P. (2010). *NEO Inventories professional manual*. Lutz, FL: Psychological Assessment Resources.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1983). Social desirability scales: More substance than style. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51(6), 882–888.
- McFall, L. (1987). Integrity. *Ethics*, 98(1), 5–20.

- Messick, S. (1987). Psychology and Methodology of Response Styles. ETS Research Report Series, (2), i–57.
- Minarčíková, N. (2016). Overclaiming test - příspěvek k validizaci (Bakalářská práce). Univerzita Karlova, Praha.
- Minarčíková, N., Příhodová, T., Maliňáková, J., Riegel, K., Marková, J., & Preiss, M. (2017). Česká verze Dotazníku přehánění vlastních znalostí – převod metody a pilotní studie. E-psychologie : elektronický časopis ČMPS, 11(2), 34–46.
- Moore, C. (2015). Moral disengagement. *Current Opinion in Psychology*, 6, 199–204.
- Netík, K. (2013). Příručka Minnesota Multiphasic Personality Inventory – 2. Praha: Hogrefe - Testcentrum.
- Ones, D. S., Schmidt, F., Viswesvaran, C., & Lykken, D. (1996a). Controversies over integrity testing: Two viewpoints. *Journal of Business and Psychology*, 10, 487–501.
- Ones, D. S., & Viswesvaran, C. (1998). The effects of social desirability and faking on personality and integrity assessment for personnel selection. *Human Performance*, 11(2–3), 245–269.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Reiss, A. D. (1996b). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The red herring. *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 660.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Schmidt, F. L. (1993). Comprehensive meta-analysis of integrity test validities: Findings and implications for personnel selection and theories of job performance. *Journal of applied psychology*, 78(4), 679.
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Schmidt, F. L. (2003). Personality and absenteeism: a meta-analysis of integrity tests. *European Journal of Personality*, 17(S1).
- Ones, D. S., Viswesvaran, C., & Schmidt, F. L. (2012). Integrity Tests Predict Counterproductive Work Behaviors and Job Performance Well: Comment on Van Iddekinge, Roth, Raymark, and Odle-Dusseau (2012). *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 537–542.
- Paulhus, D. L. (n.d.). The Balanced Inventory Of Desirable Responding. Získáno 23. února 2018, z <http://www2.psych.ubc.ca/~dpaulhus/research/SDR/downloads/MEASURES/BIDR.htm>
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 598–609.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and Control of Response Bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. A. Wrightsman (Ed.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes* (s. 17–59). San Diego, CA, US: Academic Press.
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. In H. I. Braun, D. N. Jackson, & D. E. Wiley (Ed.), *The role of constructs in psychological and educational measurement* (s. 49–69). Mahwah NJ: Erlbaum.

- Paulhus, D. L. (2008). Self deception. In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Ed.), *Encyclopedia of social psychology* (s. 189–190). New York: Sage Press.
- Paulhus, D. L. (2012). Overclaiming on personality questionnaires. In M. Ziegler, C. MacCann, & R. D. Roberts (Ed.), *New perspectives on faking in personality assessment* (s. 151–164). New York: Oxford University Press.
- Paulhus, D. L. (2017). Socially Desirable Responding on Self-Reports. In V. Zeigler-Hill & T. K. Shackelford (Ed.), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (s. 1–5). Cham: Springer International Publishing.
- Paulhus, D. L., & Bruce, M. N. (1990). Validation of the Overclaiming Questionnaire: A Preliminary Study. Presented at the meeting of Canadian Psychological Association. Ottawa.
- Paulhus, D. L., & Harms, P. D. (2004). Measuring cognitive ability with the overclaiming technique. *Intelligence*, 32(3), 297–314.
- Paulhus, D. L., Harms, P. D., Bruce, M. N., & Lysy, D. C. (2003). The over-claiming technique: Measuring self-enhancement independent of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 890–904.
- Paulhus, D. L., & Holden, R. R. (2010). Measuring self-enhancement: From self-report to concrete behavior. In C. R. Agnew, D. E. Carlston, W. G. Graziano, & J. R. Kelly (Ed.), *Then a miracle occurs: Focusing on behavior in social psychological theory and research*. (s. 221–240). New York: Oxford University Press.
- Paulhus, D. L., & Trapnell, P. D. (2008). Self-presentation of personality: An agency-communion framework. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (3rd ed.). (s. 492–517). New York: Guilford Press.
- Pelcová, N. (2011). *Výchova k odvaze a odvaha vychovávat*. Paideia, VIII(1).
- Peterson, C., & Seligman, M. E. (2004a). Character strengths and virtues: A handbook and classification (Roč. 1). Oxford University Press.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. (2004b). Integrity [Authenticity, Honesty]. In *Character strengths and virtues: A handbook and classification* (s. 249–271). Oxford University Press.
- Phillips, D. L., & Clancy, K. J. (1972). Some Effects of „Social Desirability" in Survey Studies. *American Journal of Sociology*, 77(5), 921–940.
- Piaget, J. (1932). *The moral judgment of the child*. London: Kegan Paul, Trench, Trubner and Co.
- Preiss, M., Krámský, D., & Příhodová, T. (2014). Morální usuzování a jednání jako součást integrity osobností. *E-psychologie*, 8(1), 11–28.
- Preiss, M., & Mačudová, G. (2013). Dotazník žádoucího stylu odpovídání (BIDR-CZ). *Psychiatrie*, 17(2), 59–64.
- Příbáňová, T. (2014). Validizace Marlowe-Crowne škály sociální desirability v českém prostředí (Diplomová práce). Univerzita Karlova, Praha.

- Příhodová, T., Preiss, M., Pitáková, J., Maliňáková, J., Harsa, P., & Prajsová, J. (2017). Psychometrická analýza a validizace prvního testu integrity v českém prostředí, nepublikovaný manuskript.
- Randall, D. M., & Fernandes, M. F. (1991). The social desirability response bias in ethics research. *Journal of Business Ethics*, 10(11), 805–817.
- Raubenheimer, A. S. (1925). An experimental study of some behavior traits of the potentially delinquent boy /. Princeton, N. J., and: The Psychological review company.
- Reeder, M. C., & Ryan, A. M. (2011). Methods for Correcting for Faking. In M. Ziegler, C. MacCann, & R. Roberts (Ed.), *New Perspectives on Faking in Personality Assessment* (s. 131–150). Oxford University Press.
- Rosen, D. H. (1992). Foreword. In J. Beebe, *Integrity in depth*. New York: Fromm International Publishing Corporation.
- Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (s. 173–220). Academic Press.
- Rowlingová, J.K. (2001) *Harry Potter a Ohnivý pohár*. Praha: Albatros nakladatelství, a.s.
- Říčan, P. (2006). *Cesta životem: vývojová psychologie*. Praha: Portál.
- Sackeim, H. A., & Gur, R. C. (1979). Self-deception, other-deception, and self-reported psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47(1), 213–215.
- Sackett, P. R., Burris, L. R., & Callahan, C. (1989). Integrity testing for personnel selection: An update. *Personnel Psychology*, 42(3), 491–529.
- Sackett, P. R., & Schmitt, N. (2012). On reconciling conflicting meta-analytic findings regarding integrity test validity. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 550–556.
- Schlenker, B. R. (2008). Integrity and Character: Implications of Principled and Expedient Ethical Ideologies. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 27, 1078–1125.
- Schlenker, B. R. (2012). Self-presentation. In M. R. Leary, J. P. Tangney, M. R. (Ed) Leary, & J. P. (Ed) Tangney (Ed.), *Handbook of self and identity* (2nd ed.). (s. 542–570). New York, NY, US: Guilford Press.
- Schlenker, B. R., Miller, M. L., & Johnson, R. M. (2009). Moral Identity, Integrity, and Personal Responsibility. In D. K. Lapsley & D. Narvaez (Ed.), *Personality, Identity, and Character: Explorations in Moral Psychology* (s. 316–340). Cambridge: Cambridge University Press.
- Svoboda, M. (2010). *Psychologická diagnostika dospělých*. Praha: Portál.
- Švestka, J., Dvořák, J., & Fiala, J. (Ed.). (2014). *Občanský zákoník: komentář*. Praha: Wolters Kluwer.
- Tracey, T. J. G. (2016). A Note on Socially Desirable Responding. *Journal of Counseling Psychology*, 63(2), 224–232.

- Urbánek, T., Denglerová, D., & Širůček, J. (2011). Psychometrika: měření v psychologii. Portál.
- Van Iddekinge, C. H., Roth, P. L., Raymark, P. H., & Odle-Dusseau, H. N. (2012a). The criterion-related validity of integrity tests: An updated meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 499–530.
- Van Iddekinge, C. H., Roth, P. L., Raymark, P. H., & Odle-Dusseau, H. N. (2012b). The Critical Role of the Research Question, Inclusion Criteria, and Transparency in Meta-Analyses of Integrity Test Research: A Reply to Harris et al. (2012) and Ones, Viswesvaran, and Schmidt (2012). *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 543–549.
- Van Lange, P. A. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of personality and social psychology*, 77(2), 337.
- Výrost, J., & Slaměník, I. (Ed.). (2008). Sociální psychologie. Praha: Grada.
- Wanek, J. E. (1999). Integrity and honesty testing: What do we know? How do we use it? *International Journal of selection and assessment*, 7(4), 183–195.
- Wernimont, P. F., & Campbell, J. P. (1968). Signs, samples, and criteria. *Journal of Applied Psychology*, 52(5), 372.
- Wiggins, J. S. (1964). Convergences among stylistic response measures from objective personality tests. *Educational and Psychological Measurement*, 24(3), 551–562.
- Williams, K. M., Paulhus, D. L., & Nathanson, C. (2002). The Nature of Overclaiming: Personality and Cognitive Factors. Poster presented at the 110th annual meeting of the American Psychological Association. Chicago.